ânima EDUCAÇÃO

São Paulo, 8 de agosto de 2024 - A Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) anuncia seus resultados do 2º trimestre de 2024 (2T24). As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB).

R$ milhões (exceto em %)	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23	2T24	2T23	Δ2T24/ 2T23
Receita Líquida	1.967,7	1.886,8	4,3%	977,0	932,4	4,8%
Lucro Bruto Ajustado	1.364,2	1.242,8	9,8%	637,7	568,2	12,2%
Margem Bruta	*69,3%*	*65,9%*	*3,4pp*	*65,3%*	*60,9%*	*4,4pp*
Resultado Operacional Ajustado	874,8	783,7	11,6%	410,8	355,7	15,5%
Margem Operacional	*44,5%*	*41,5%*	*3,0pp*	*42,0%*	*38,1%*	*3,9pp*
EBITDA Ajustado	733,3	631,3	16,2%	337,4	278,7	21,1%
Margem EBITDA Ajustada	*37,3%*	*33,5%*	*3,8pp*	*34,5%*	*29,9%*	*4,6pp*
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	595,9	486,5	22,5%	269,0	206,1	30,5%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	*30,3%*	*25,8%*	*4,5pp*	*27,5%*	*22,1%*	*5,4pp*
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado[1]	129,2	-35,5	-463,5%	24,5	-50,2	-148,8%
Margem Líquida Ajustada	*6,6%*	*-1,9%*	*8,5pp*	*2,5%*	*-5,4%*	*7,9pp*
Geração de Caixa Operacional	727,5	564,1	29,0%	318,2	210,3	51,3%
Geração de Caixa da Empresa	450,4	320,4	40,6%	180,2	145,5	23,8%

Indicadores Operacionais	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23	2T24	2T23	Δ2T24/ 2T23
Base de Alunos Total[2]	387.619	409.929	-5,4%	388.561	417.243	-6,9%
Base de Alunos Ensino Acadêmico[2]	341.579	352.694	-3,2%	344.304	355.008	-3,0%
Tíquete Médio Ânima Core (R$/mês)	840	778	8,0%	821	772	6,4%
Tíquete Médio Ensino Digital (R$/mês)	228	203	12,4%	232	208	11,3%
Tíquete Médio Inspirali (R$/mês)	9.501	8.520	11,5%	9.545	8.297	15,0%

Destaques operacionais

- Tíquete médio cresce no semestre em todos os segmentos, com destaque para o Ensino Acadêmico, tanto do Ânima Core (+8,0%), como da Inspirali (+11,5%) e do Ensino Digital (+12,4%);
- Evasão no 2T24 apresenta melhora de 1,1pp no segmento Core vs. 2T23, já como resultados iniciais de uma base de alunos de maior qualidade.

Destaques financeiros

- Receita Líquida cresce 4,3% no 1S24 vs. 1S23 e chega a R$ 1.967,7 milhões;
- EBITDA ajustado ex-IFRS16 apresenta crescimento de 30,5% no 2T24, com expansão de 5,4p.p. na margem;
- Lucro Líquido ajustado no 2T24 de R$ 24,5 milhões, encerrando em R$ 129,2 milhões no 1S24;
- Geração de Caixa da Empresa crescendo 40,6% saindo de R$ 320,4 milhões no 1S23 para R$ 450,4 milhões no 1S24 (+R$ 130,0 milhões);
- Redução orgânica da dívida líquida em R$ 143,4 milhões no 1S24, diminuindo a alavancagem para 2,76x vs. 2,98x no 1T24 e melhorando o perfil da dívida, chegando a 1,9% de spread (vs 2,1% no 1T24);
- Destaques para o Ânima Core e o EAD, que apresentam crescimento no resultado operacional de 14,7% (+5,9 p.p.) e 48,3% (+7,8p.p.), no 1S24 vs. 1S23 respectivamente.

[1] *A conciliação com o Lucro Líquido contábil é demonstrada na sessão "LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS" deste release, na página 12;*
[2] *Média do período; Ensino Acadêmico é representado pelos alunos da graduação, pós-graduação stricto sensu, ensino básico e técnico;*

Mensagem do presidente do Conselho de Administração

Educação não tem preço, tem valor

Neste trimestre, estamos entusiasmados em compartilhar não apenas nossos resultados financeiros sólidos e crescentes, mas também um marco transformador em nossa história e governança. Com grande entusiasmo, anunciamos há alguns dias a chegada de nossa nova presidente, Paula Harraca. Paula é a primeira líder não sócia-fundadora a assumir esse cargo, após um rigoroso processo sucessório conduzido pelo Conselho de Administração da Companhia, em um momento de expressiva melhora de nossos resultados.

A chegada de Paula marca um novo capítulo para a Ânima. Com a missão de impulsionar nosso crescimento, ela traz um olhar atento ao valor de nossas marcas e ao fortalecimento de cada uma de nossas unidades locais. Paula combina propósito e pragmatismo com uma maestria inspiradora, características essenciais para nossa missão.

Estamos especialmente felizes em ver Ânima ser comandada por uma mulher, nos colocando entre as 23 (4,1%) empresas de capital aberto e as 9 (4,7%) do Novo Mercado da B3 com liderança feminina.

Com foco incansável na entrega, disciplina na execução e uma equipe dedicada, concluímos mais um trimestre de conquistas notáveis. Estes resultados são frutos de um esforço conjunto liderado de forma brilhante e corajosa por Marcelo Bueno, a quem expressamos nossa profunda gratidão. Marcelo não poupou esforços nem dedicação para permitir que a Ânima superasse enormes desafios - desde a maior integração que já realizamos, passando por uma pandemia devastadora, até enfrentar um cenário econômico adverso.

Agora, com uma base sólida construída e a liderança inspiradora de Paula, nosso olhar se volta para o futuro.
Nossa missão é clara: fortalecer nossas marcas e nossa proposta de valor, impulsionando um crescimento sustentável nos segmentos Core e Ensino Digital. Além disso, estamos comprometidos em investir no amadurecimento contínuo da Inspirali, consolidando-a como o mais inovador e abrangente ecossistema de educação médica no Brasil.

Agradecemos imensamente a todos que fazem parte desta jornada extraordinária. Seguimos juntos, com confiança, determinação e a certeza de que novos patamares de excelência e inovação estão ao nosso alcance. Vamos além, transformando desafios em oportunidades e sonhos em realidade.

Daniel Faccini Castanho

Desempenho Operacional

Base de alunos[1]

em milhares	1T24	2T24	1S24	1T23	2T23	1S23	Δ1T24/ 1T23	Δ2T24/ 2T23	Δ1S24/ 1S23
Ânima Core	233,5	220,9	227,2	259,3	250,2	254,7	-10,0%	-11,7%	-10,8%
Ensino Acadêmico	211,0	204,7	207,8	231,3	222,1	226,7	-8,8%	-7,9%	-8,3%
Graduação	*208,9*	*202,7*	*205,8*	*229,4*	*220,3*	*224,9*	*-8,9%*	*-8,0%*	*-8,5%*
Outros[2]	*2,0*	*2,0*	*2,0*	*1,9*	*1,8*	*1,9*	*8,6%*	*8,1%*	*8,4%*
Educação Continuada	22,5	16,3	19,4	28,0	28,0	28,0	-19,7%	-42,0%	-30,8%
Ensino Digital	137,8	151,9	144,9	128,3	151,7	140,0	7,5%	0,1%	3,5%
Ensino Acadêmico	115,9	127,4	121,7	107,2	120,9	114,0	8,1%	5,4%	6,7%
Educação Continuada	21,9	24,5	23,2	21,1	30,8	26,0	4,0%	-20,4%	-10,5%
Inspirali	15,3	15,7	15,5	15,0	15,5	15,2	2,2%	1,6%	1,9%
Ensino Acadêmico	12,0	12,2	12,1	11,9	12,0	12,0	0,5%	1,5%	1,0%
Educação Médica Continuada	3,4	3,5	3,4	3,1	3,4	3,3	8,7%	1,7%	5,1%

[1]Base final do período nos trimestres e média no acumulado do semestre.
[2]Pós-graduação stricto sensu, ensino básico e técnico.

Desempenho operacional por segmento

Ânima Core

	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23	2T24	2T23	Δ2T24/ 2T23	1T24	1T23	Δ1T24/ 1T23
Receita Líquida (R$ milhões)	1.098,1	1.120,8	-2,0%	531,6	548,4	-3,1%	566,4	572,4	-1,0%
Ensino Acadêmico	1.047,8	1.058,8	-1,0%	504,3	514,4	-2,0%	543,5	544,4	-0,2%
Educação Continuada	33,3	46,5	-28,4%	14,7	25,1	-41,4%	18,6	21,4	-13,2%
Lifelong Learning B2B	17,0	15,4	9,9%	12,7	8,9	42,4%	4,3	6,6	-34,2%
Base de Alunos (em milhares)[1]	227,2	254,7	-10,8%	220,9	250,2	-11,7%	233,5	259,3	-10,0%
Ensino Acadêmico	207,8	226,7	-8,3%	204,7	222,1	-7,9%	211,0	231,3	-8,8%
Educação Continuada	19,4	28,0	-30,8%	16,3	28,0	-42,0%	22,5	28,0	-19,7%
Tíquete Líquido (R$ / mês)[2]	805	733	9,8%	802	731	9,8%	809	736	9,9%
Ensino Acadêmico	840	778	8,0%	821	772	6,4%	859	785	9,4%
Educação Continuada	286	277	3,6%	301	298	1,1%	276	255	8,1%

[1]Final de período nos trimestres e média no semestre.
[2]Tíquete líquido = Receita Líquida do período / Base de Alunos / Número de meses do período x 1.000.
Ensino Acadêmico: graduação presencial (exceto cursos de medicina), pós-graduação stricto sensu e ensino básico e técnico.
Educação Continuada: pós-graduação presencial, HSM, SingularityU, HSMu e Ebradi.
Educação Continuada B2B: HSM

Fluxo da Graduação Ânima Core	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	Δ2T24/ 2T23
Base Anterior	229.419	220.287	213.334	205.273	208.939	-8,9%
Formaturas	-	(15.309)	-	(26.716)	-	n.a
Evasão	(12.197)	(29.161)	(8.386)	(25.255)	(8.706)	-28,6%
% Evasão	*-5,3%*	*-13,2%*	*-3,9%*	*-12,3%*	*-4,2%*	*1,1pp*
Entradas	3.065	37.517	325	55.637	2.448	-20,1%
Base Atual	220.287	213.334	205.273	208.939	202.681	-8,0%

Os resultados do segundo trimestre refletem a consistência e continuidade da estratégia adotada desde o início do ano, em que buscamos privilegiar a qualidade da receita, mais do que a quantidade de alunos, ao mesmo tempo em que trabalhamos o fortalecimento de nossas marcas para um posicionamento de valor mais alinhado à nossa proposta de qualidade. Assim, a escolha por processos de rematrícula e atração mais assertivos já apresentam resultados positivos, como a melhora na evasão do período em 1,1 p.p.

A tendência de crescimento do tíquete líquido do ensino acadêmico registrada no primeiro trimestre se manteve no 2T24, com aumento de 6,4% vs. 2T23. Assim, ao olharmos para o primeiro semestre do ano, o tíquete apresentou crescimento de 8,0% vs 1S23. Esse aumento, além de compensar parcialmente a perda resultante da redução na base de alunos, reflete a confiança contínua dos estudantes em nossa oferta educacional de alta qualidade e coloca nossas marcas em um patamar mais alinhado à sua proposta de valor.

No 2T24 o Ânima Core apresentou redução de 3,1% na receita liquida quando comparado ao 2T23, que foi impactado, principalmente pela queda de 11,7% na base de alunos no período, concentrada no ensino acadêmico (-7,9%). Encerrando assim o primeiro semestre do ano com receita líquida de R$ 1,1 bi, queda de 2,0% vs. 1S23.

Ensino Digital

	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23	2T24	2T23	Δ2T24/ 2T23	1T24	1T23	Δ1T24/ 1T23
Receita Líquida (R$ milhões)[1]	152,5	131,7	15,8%	80,3	72,4	10,9%	72,2	59,3	21,6%
Ensino Acadêmico	166,5	138,9	19,9%	88,6	75,6	17,3%	77,9	63,3	23,1%
Educação Continuada	18,7	20,9	-10,9%	8,6	11,6	-26,0%	10,1	9,4	7,6%
Base de Alunos (em milhares)[2]	144,9	140,0	3,5%	151,9	151,7	0,1%	137,8	128,3	7,5%
Ensino Acadêmico	121,7	114,0	6,7%	127,4	120,9	5,4%	115,9	107,2	8,1%
Educação Continuada	23,2	26,0	-10,5%	24,5	30,8	-20,4%	21,9	21,1	4,0%
Tíquete Líquido (R$ / mês)[3]	213	190	12,0%	213	191	11,4%	213	189	12,7%
Ensino Acadêmico[3]	228	203	12,4%	232	208	11,3%	224	197	13,8%
Educação Continuada[3]	134	135	-0,5%	117	125	-7,0%	153	148	3,5%

[1]Receita já liquida de repasse de Polos de EAD de terceiros.
[2]Final de período nos trimestres e média no semestre.
[3]Tíquete liquido = (Receita Líquida + Repasse polos de terceiros) / Base de Alunos / Número de meses do período.
***Ensino Acadêmico**: graduação do Ensino Digital.*
***Educação Continuada**: Pós-graduação Digital.*

Fluxo da Graduação Ensino Digital	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	Δ2T24/ 2T23
Base Anterior	107.176	120.893	109.547	126.361	115.906	8,1%
Formaturas	-	(5.269)	-	(5.909)	-	n.a
Evasão	(5.685)	(31.780)	(2.065)	(32.709)	(6.814)	19,9%
% Evasão	*-5,3%*	*-26,3%*	*-1,9%*	*-25,9%*	*-5,9%*	*-0,6pp*
Entradas	19.402	25.703	18.879	28.163	18.316	-5,6%
Base Atual	120.893	109.547	126.361	115.906	127.408	5,4%

O tíquete líquido no 1S24 foi 12% maior que no 1S23, representando mais um importante marco para este segmento. No semestre o crescimento registrado de 15,8% da receita líquida (1S24 vs. 1S23) ficou em linha com nossa estratégia de fortalecimento do valor de nossas marcas. No 2T24 a receita líquida do Ensino Digital apresentou crescimento de 10,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, impactado principalmente pelo crescimento de 11,4% do tíquete líquido.

No processo de atração ao longo do 2T24, registramos 18 mil novos alunos, uma queda de 5,6% em relação ao mesmo período de 2023. Esta redução está alinhada à estratégia de capturar receita de maior qualidade.

Inspirali

	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23	2T24	2T23	Δ2T24/ 2T23	1T24	1T23	Δ1T24/ 1T23
Receita Líquida (R$ milhões)	717,2	634,3	13,1%	365,1	311,7	17,1%	352,1	322,7	9,1%
Ensino Acadêmico	689,8	610,9	12,9%	349,9	298,2	17,3%	340,0	312,8	8,7%
Educação Médica Continuada	27,3	23,4	16,9%	15,2	13,5	12,6%	12,2	9,9	22,7%
Base de Alunos (em milhares)[1]	15,5	15,2	2,2%	15,7	15,4	2,2%	15,3	15,0	2,2%
Ensino Acadêmico	12,1	12,0	1,3%	12,2	12,0	2,0%	12,0	11,9	0,5%
Educação Médica Continuada	3,4	3,2	5,6%	3,5	3,4	2,7%	3,4	3,1	8,7%
Tíquete Líquido (R$ / mês)[2]	7.697	6.956	10,6%	7.746	6.755	14,7%	7.647	7.162	6,8%
Ensino Acadêmico	9.501	8.520	11,5%	9.545	8.297	15,0%	9.456	8.745	8,1%
Educação Médica Continuada	1.329	1.201	10,7%	1.450	1.322	9,6%	1.204	1.068	12,8%

[1]Final de período nos trimestres e média no semestre.
[2]Tíquete líquido = Receita Líquida / Base de Alunos / Número de meses do período.
Ensino Acadêmico: graduação do curso de medicina.
Educação Médica Continuada: Pós-graduação em medicina.

A Inspirali encerrou o 2T24 com 12.218 alunos matriculados nos 14 *campi* onde possui o Ensino Acadêmico (cursos de graduação), incluindo a conclusão das matriculas do FIES, ficando 2,0% acima da base de alunos do 2T23, equivalente à maturação esperada e à ocupação plena das suas vagas autorizadas no início do ano letivo. Em relação ao tíquete médio deste segmento, observamos um aumento de 11,5% no 1S24 vs. 1S23. Como consequência, a receita liquida do Ensino Acadêmico foi 12,9% maior no 1S24 vs. 1S23.

Na Educação Médica Continuada (EMC), a Inspirali registrou uma base de 3.492 alunos no 2T24, 2,7% acima do 2T23. O tíquete médio da EMC no 1S24, por outro lado, foi 10,7% acima do 1S23. Como consequência, a receita liquida da EMC apresentou crescimento de 12,6% no 2T24 vs. 2T23 e de 16,9% no 1S24 vs 1S23. No 1S24, a EMC entrou em praças importantes, onde os cursos de graduação da Inspirali já são consolidados, como Salvador (BA), Palhoça (SC) e Natal (RN), com cursos presenciais e híbridos em diversas especialidades.

Desta forma, a receita líquida consolidada da Inspirali atingiu R$ 365,1 milhões no 2T24 (+17,1% vs. 2T23), acumulando R$ 717,2 milhões no 1S24 (+13,1% vs. 1S23). A Inspirali continua trabalhando para aumentar cada vez mais sua presença na jornada de aprendizado médico, com cursos de graduação e de educação médica continuada de alta qualidade acadêmica em localidades privilegiadas, atraindo alunos vocacionados para o atendimento médico da população brasileira.

Financiamento Estudantil[1]

	1S23	2S23	1S24
% da Atração FIES	*1,5%*	*0,8%*	*1,4%*
% da Atração Financiamento privado	*8,0%*	*6,0%*	*7,1%*
% da Atração	*9,5%*	*6,8%*	*8,5%*
Base de Alunos	232.325	216.807	214.899
Fies	11.234	9.498	8.381
% da Base de Alunos	*4,8%*	*4,4%*	*3,9%*
Financiamento privado	17.333	16.474	16.860
% da Base de Alunos	*7,5%*	*7,6%*	*7,8%*
Total	28.567	25.972	25.241
% da Base de alunos	*12,3%*	*12,0%*	*11,7%*

1 Não abrange a modalidade "Facilita" de financiamentos.

No processo de atração do 1S24, 8,5% dos novos alunos contrataram algum tipo de financiamento, o que representa uma queda de 1,0 p.p. *vs*. 1S23. Esta redução está alinhada à nossa estratégia de menor utilização do nosso balanço e maior foco em geração de caixa. Destacamos, ainda, a contínua redução de representatividade do FIES, em razão de menor procura e adesão à modalidade do financiamento público pelos alunos. Ao final do semestre, observamos uma redução de 0,8 p.p. na atração do financiamento privado em relação ao 1S23, representado pela parceria com o Pravaler.

Com isso, no 1S24, a base de alunos da graduação presencial utilizando algum tipo de financiamento foi 0,6 p.p inferior *vs*. 1S23, principalmente pela queda no número de alunos utilizando FIES, cujas formaturas acontecem em números superior ao de atração, levando a uma contínua redução da base.

Desempenho financeiro consolidado e por segmento

R$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23
Receita Líquida	1.098,1	1.120,8	-2,0%	152,5	131,7	15,7%	717,2	634,3	13,1%	1.967,7	1.886,8	4,3%
Lucro Bruto Ajustado	714,1	648,1	10,2%	143,5	128,2	11,9%	506,6	466,5	8,6%	1.364,2	1.242,8	9,8%
Margem Bruta	65,0%	57,8%	7,2pp	94,1%	97,3%	-3,2pp	70,6%	73,5%	-2,9pp	69,3%	65,9%	3,4pp
Resultado Operacional Ajustado	441,9	385,4	14,7%	53,9	36,3	48,3%	379,1	362,0	4,7%	874,8	783,7	11,6%
Margem Operacional	40,2%	34,4%	5,8pp	35,3%	27,6%	7,7pp	52,9%	57,1%	-4,2pp	44,5%	41,5%	3,0pp

R$ milhões	Ânima Core			Ensino Digital			Inspirali			Consolidado		
	2T24	2T23	Δ2T24/ 2T23	2T24	2T23	Δ2T24/ 2T23	2T24	2T23	Δ2T24/ 2T23	2T24	2T23	Δ2T24/ 2T23
Receita Líquida	531,6	548,4	-3,1%	80,3	72,4	10,9%	365,1	311,7	17,1%	977,0	932,4	4,8%
Lucro Bruto Ajustado	321,6	284,6	13,0%	75,0	70,2	6,8%	240,4	213,4	12,6%	636,9	568,2	12,1%
Margem Bruta	60,5%	51,9%	8,6pp	93,4%	97,0%	-3,6pp	65,8%	68,5%	-2,7pp	65,2%	60,9%	4,3pp
Resultado Operacional Ajustado	205,8	183,8	12,0%	24,3	14,7	65,2%	179,9	157,2	14,4%	410,0	355,6	15,3%
Margem Operacional	38,7%	33,5%	5,2pp	30,2%	20,3%	9,9pp	49,3%	50,4%	-1,1pp	42,0%	38,1%	3,9pp

Encerramos o 1S24 com um crescimento de 11,6% em nosso resultado operacional consolidado, representando uma expansão de 3,0p.p. na margem operacional vs. 1S23. Os principais destaques que nos levaram a esse resultado são:

a) Expansão da receita líquida, concentrada nos segmentos EAD (+15,7 %) e Inspirali (+13,1%), decorrentes principalmente de expansão do tíquete;
b) Redução de 6,3% nos custos operacionais, principalmente na linha de pessoal, com queda de 11% vs 1S23, fruto de uma oferta acadêmica mais eficiente em um contexto da Companhia totalmente integrada e com o modelo acadêmico E2A maduro em todas as IES e cursos;
c) Despesas comerciais cresceram 13,1% *vs.* 1S23, decorrentes principalmente de um aumento na PDD (+17,8%), cujo aumento está mais relacionado ao efeito positivo em 1S23 de uma reversão de PDD em algumas de nossas marcas, e que no 1S24 consumiu 5,7% da Receita Líquida, consistente com nossos padrões históricos, bem como aumento dos gastos com marketing (+9,8%). Entretanto, cabe destacar que o aumento nos gastos com marketing foi fruto do ciclo de atração ocorrido no 1T24, enquanto no 2T24 (*vs.* 2T23) houve uma redução de 29%, alinhado à nossa estratégia de ter maiores investimentos nos trimestres ímpares, em que ocorrem os ciclos de atração;
d) Despesas gerais e administrativas apresentaram redução de 2,1% *vs.* 1S23, demonstrando continuidade da maior eficiência operacional implantada a partir do segundo semestre de 2023;
e) Aumento dos resultados de multas e juros sobre mensalidades, que são reconhecidos pelo regime de caixa, em linha com a melhora de nosso processo de cobrança.

Ânima Core

O Ânima Core manteve o ritmo de expansão de margem no 1S24 e continua a demonstrar o novo patamar de rentabilidade para as operações desse segmento, alcançando um resultado operacional com 40,2% de margem operacional *vs.* 34,4% no 1S23. A expansão da margem operacional está ligada às seguintes iniciativas: a) maior integração do modelo E2A com mais sinergia de custo docente em todas as IES; b) junções de *campi* que fizemos em 2023, ganhando eficiência ao concentrar as operações em campi com melhor eficiência operacional e consequente redução no G&A e gastos com ocupação; c) incremento da linha de resultados de multa e juros sobre mensalidades, fruto de políticas de cobranças mais eficientes; d) redução da linha de marketing decorrente da sazonalidade do trimestre; e e) aumento das provisões, que ainda são reflexo de nossas iniciativas de ganho operacional em 2023.

Ensino Digital

Nosso segmento de Ensino Digital continua sua trajetória de crescimento e segue ganhando relevância em nosso portfólio combinando crescimento de receita (+15,7% de receita líquida no semestre) e margens (+7,8 p.p.). A estratégia permanece sendo a implementação do Ensino Digital para ampliar nosso mercado de atuação, aproveitando a capilaridade de nossas marcas e cumprindo nosso propósito educacional de levar educação de qualidade para todo país, atingindo todos os públicos.

O crescimento do resultado operacional foi derivado principalmente do incremento da receita, que ocasiona a diluição dos custos e despesas fixas aliados, à redução das despesas com pessoal. Por outro lado, tivemos um aumento dos gastos com marketing no período, decorrente do encarecimento dos leads digitais para atração de novos alunos.

Inspirali

A Inspirali entregou no 1S24 resultados compatíveis com o amadurecimento de controles e gestão contidos no seu processo de estruturação. O aumento dos custos com a operação como percentual de receita liquida, para 29,4% (vs. 26,5% no 1S23), reflete (i) a estruturação de times e processos considerados fundamentais para melhor servir seus alunos, e (ii) a maturação esperada dos cursos de graduação de medicina, cujos anos finais exigem convênios com hospitais e postos de saúde utilizados para campo de prática e um maior número de médicos preceptores para acompanhamento de nossos alunos.

Os investimentos em marketing no 1S24 se mantiveram no patamar do 1S23, em 1,6% da receita líquida, com foco no fortalecimento da marca Inspirali e em iniciativas de atração de alunos para seus cursos de medicina. Despesas gerais e administrativas foram principalmente impactadas por serviços de terceiros, relacionadas, dentre outras, à transformação digital em curso na Inspirali.

Como resultado, a Inspirali entregou margem operacional de 52,9% no 1S24 vs. 57,1% no 1S23, consistente com a maturação de suas operações.

A Inspirali segue comprometida em manter seu posicionamento de destaque dentre os líderes do segmento, entregando cursos de alta qualidade e experiência diferenciada para seus alunos, crescimento sustentável em seus dois segmentos de negócio (Ensino Acadêmico e Educação Médica Continuada), eficiência financeira e forte geração de caixa, retornando, assim, valor para todos os seus *stakeholders*.

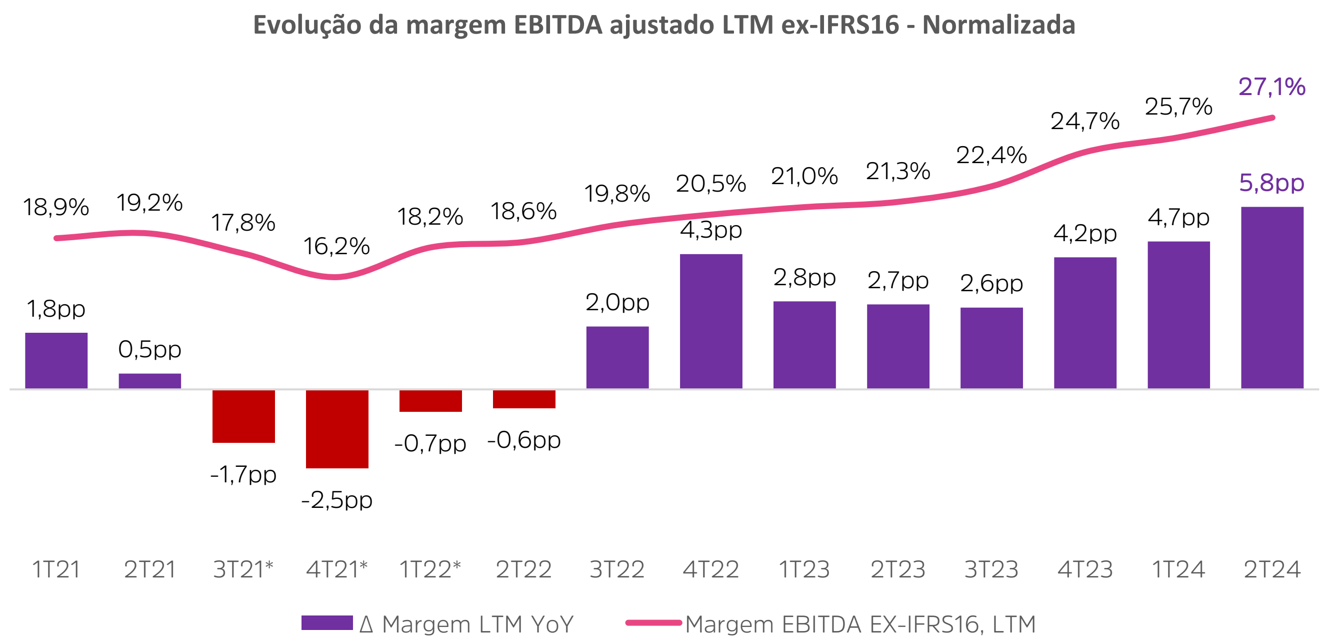
Em 08/08/2024 os acionistas da Inspirali deliberaram pela distribuição de dividendos intermediários de R$ 175 milhões, adicionais àqueles já deliberados e provisionados de R$ 77 milhões, ambos relativos ao lucro do exercício de 2023, totalizando uma distribuição de R$252 milhões.

EBITDA E EBITDA AJUSTADO

R$ milhões (exceto em %)	1S24	%AV	1S23	%AV	Δ1S24/ 1S23	2T24	%AV	2T23	%AV	Δ2T24/ 2T23
Resultado Operacional Ajustado	874,8		783,7		11,6%	410,8		355,7		15,5%
Margem Operacional	44,5%		41,5%		*3,0pp*	42,0%		38,1%		3,9pp
Despesas Corporativas	(141,6)	*-7,2%*	(152,4)	*-8,1%*	-7,1%	(73,4)	*-7,5%*	(77,0)	*-8,3%*	-4,7%
EBITDA Ajustado	733,3		631,3		16,2%	337,4		278,7		21,1%
Margem EBITDA Ajustado	37,3%		33,5%		*3,8pp*	34,5%		29,9%		*4,6pp*
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(18,8)	*-1,0%*	(9,4)	*-0,5%*	100,4%	(7,6)	*-0,8%*	(5,0)	*-0,5%*	52,8%
(-) Itens não-recorrentes	(1,1)	*-0,1%*	(59,2)	*-3,1%*	-98,1%	(0,7)	*-0,1%*	(8,7)	*-0,9%*	-91,8%
EBITDA	713,3		562,7		26,8%	329,1		265,0		24,2%
Margem EBITDA	36,3%		29,8%		*6,5pp*	33,7%		28,4%		*5,3pp*
(-) Despesa com aluguel	(137,4)	*-7,0%*	(144,8)	*-7,7%*	-5,1%	(68,5)	*-7,0%*	(72,6)	*-7,8%*	-5,6%
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	595,9		486,5		22,5%	269,0		206,1		30,5%
Margem EBITDA Ajustada ex-IFRS16	30,3%		25,8%		*4,5pp*	27,5%		22,1%		*5,4pp*

Fechamos o 1S24 com um EBITDA Ajustado ex-IFRS16 de R$ 595,9 milhões, uma expansão de 22,5% vs o 1S23. O trimestre segue refletindo a nova estrutura operacional da Companhia, resultado das iniciativas adotadas para redução de custos e despesas com reflexos positivos no resultado operacional de todos os segmentos. Além disso, contamos com as iniciativas de reestruturações internas em busca de maior sinergia entre as áreas, demonstrando redução nas despesas corporativas. Por fim, destacamos ainda a redução das despesas com aluguel, fruto das junções de campi e devolução de imóveis que realizamos em 2023.

Com isso, seguimos a trajetória de expansão de margem EBITDA LTM Ajustado ex-IFRS16 (últimos 12 meses), conforme ilustrado no gráfico a seguir:



Não-recorrentes

R$ milhões	1S24	2T24	1T24	1S23	2T23	1T23
Multas contratos de aluguel	0,0	0,0	0,0	47,9	1,6	46,3
Desmobilizações	0,2	0,0	0,2	3,6	2,6	1,0
Verbas rescisórias	3,4	1,2	2,2	22,8	20,0	2,7
Reversão de provisão para perdas de ativos	(2,0)	0,0	(2,0)	54,3	54,3	0,0
Outros	(0,5)	(0,5)	0,0	0,6	0,0	0,6
Impacto total no EBITDA Ajustado	1,1	0,7	0,4	59,2	8,7	50,5
Pagamentos de aluguel ex-IFRS16	0,0	0,0	0,0	9,1	3,5	5,7
Impacto total no EBITDA Ajustado ex-IFRS16	1,1	0,7	0,4	68,3	12,1	56,2

No 1S24, tivemos R$ 1,1 milhão de itens não recorrentes, demonstrando a evolução da qualidade dos nossos resultados. Os valores estão concentrados nos seguintes itens:

a) Residual de custos com desmobilizações dos imóveis devolvidos no trimestre anterior;
b) Verbas rescisórias da reestruturação de folha acadêmica e administrativa;
c) Reversão de provisões para perdas constituídas para a controlada Gama Academy, líquida da constituição de provisão para perdas em outros ativos.

RESULTADO FINANCEIRO

R$ milhões (exceto em %)	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23	2T24	2T23	Δ2T24/ 2T23
(+) Receita Financeira	71,9	100,4	-28,4%	31,7	50,8	-37,6%
Receita com juros de mensalidades	18,8	9,4	100,4%	7,6	5,0	52,7%
Receita com aplicações financeiras	45,2	70,5	-35,9%	19,2	29,3	-34,5%
Descontos obtidos	0,2	0,4	-51,0%	0,1	0,2	-63,0%
Outras	7,7	20,0	-61,8%	4,8	16,3	-70,3%
(-) Despesa Financeira	(415,2)	(491,5)	-15,5%	(225,8)	(239,9)	-5,9%
Despesa de comissões e juros com emprestimos[1]	(276,6)	(339,4)	-18,5%	(141,9)	(149,4)	-5,1%
Despesa de juros com PraValer	(34,6)	(15,8)	119,2%	(30,5)	(14,8)	106,0%
Despesa de juros com títulos a pagar (aquisições)	(4,5)	(10,2)	-56,1%	(1,9)	(4,6)	-58,7%
Despesa Financeira de arrendamento	(72,7)	(81,0)	-10,3%	(35,7)	(38,8)	-7,8%
Outros	(26,9)	(45,1)	-40,4%	(15,8)	(32,2)	-51,0%
Resultado Financeiro Líquido	(343,3)	(391,1)	-12,2%	(194,1)	(189,1)	2,7%
Penalty fee pré-pagamento debênture	2,3	0,0	n.a.	2,3	0,0	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	22,4	0,0	n.a.	22,4	0,0	n.a.
Resultado Financeiro Ajustado	(318,6)	(391,1)	-18,5%	(169,4)	(189,1)	-10,4%

[1]*Inclui ganhos e perdas com derivativos referentes aos contratos de empréstimos em moeda estrangeira com swap.*

O resultado financeiro contábil apresentou uma melhora R$ 47,8 milhões (12,2%) com relação ao 1S23. Este avanço no resultado financeiro líquido é decorrente principalmente da redução das despesas de juros no período (R$ 62,9 milhões), variando em função de uma dívida bruta menor, bem como pela redução da taxa SELIC entre os períodos comparados. Adicionalmente, tivemos um efeito não recorrente de R$ 24,7 milhões no 2T24, decorrente da liquidação antecipada da debenture da Inspirali, cujo saldo devedor, em março de 2024, era de R$ 1,5 bilhão. Se desconsiderarmos este efeito, o resultado financeiro teria tido uma melhora de R$ 72,5 milhões (18,5%) em 1S24 comparado a 1S23.

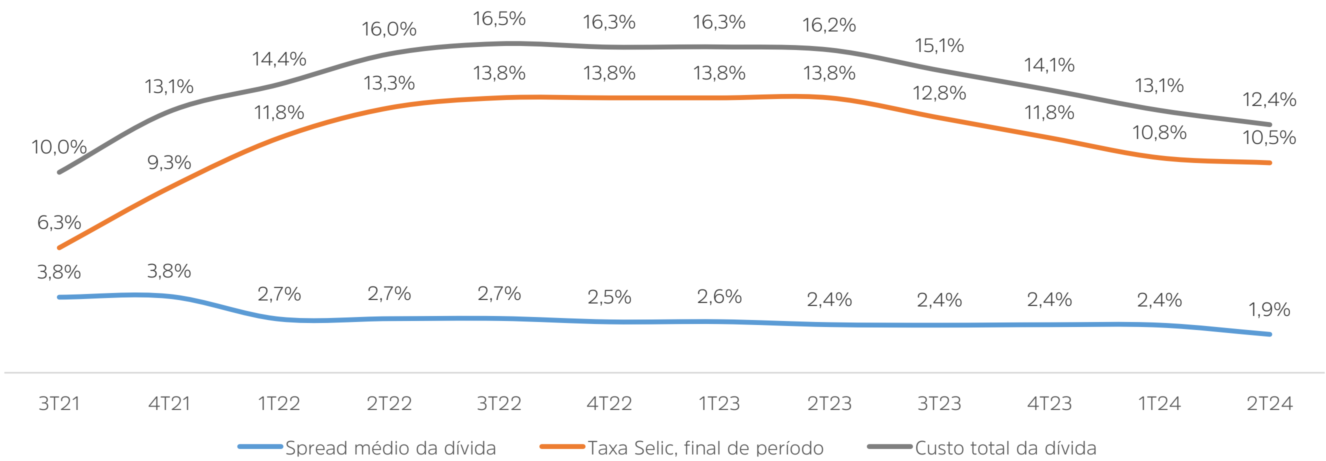
A linha mais relevante das receitas financeiras é a do rendimento obtido das aplicações financeiras, que possuem liquidez imediata e estão atreladas ao CDI. Reportamos uma redução de 35,9% no 1S24 vs 1S23 decorrente, principalmente, de uma posição de caixa médio menor ao longo do trimestre, além da taxa SELIC menor no período. Destacamos o aumento de 100,4% da receita com juros de mensalidades, mostrando nossa maior eficácia na cobrança e renegociação com alunos inadimplentes.

Quanto às despesas financeiras, a redução entre os períodos comparativos está concentrada na linha de comissões e juros com empréstimos, como já explicado anteriormente. Além disso, tivemos um incremento nas despesas de juros PraValer, cujo aumento está relacionado a uma base maior de alunos que utilizam a modalidade de antecipação deste financiamento.

Conforme comunicado ao mercado em 10 e de maio de 2024 e no Fato Relevante em 22 de maio de 2024, tivemos duas renegociações importantes, que reduziram ainda mais o nosso custo de dívida e contribuíram para uma melhora do resultado financeiro líquido, sendo: a) a Inspirali aprovou em AGE sua 2ª emissão de debêntures simples, no montante de R$ 2,0 bilhões, cujos recursos foram destinados ao pré-pagamento do saldo remanescente da sua 1ª emissão de debenture e reforço do caixa para sustentação da sua estratégia de crescimento. Como resultado, seu custo da dívida passou a ser CDI + 1,65% ao ano, versus CDI +2,60% ao ano da 1ª emissão; b) a Ânima Holding realizou a 5ª (quinta) emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, no montante total de R$ 200 milhões, com custo de CDI + 1,92% ao ano.

Em evento subsequente ao 2T24, conforme Fato Reletante divulgado em 8 de agosto de 2024, o Conselho de Administração aprovou a 6ª Emissão de Debêntures simples da Ânima, no montante de R$ 360 milhões ao custo de CDI +1,92%, cujos recursos serão destinados à redução de dívida e reforço do caixa da Companhia.

O gráfico abaixo demonstra o importante trabalho que realizamos ao longo dos últimos trimestres, diminuindo significativamente nosso custo da dívida e chegando a um spread de 1,9p.p. no 2T24.



LUCRO E MARGEM LÍQUIDOS

R$ milhões (exceto em %)	1S24	%AV	1S23	%AV	Δ1S24/ 1S23	2T24	%AV	2T23	%AV	Δ2T24/ 2T23
EBITDA	713,3	36,3%	562,7	29,8%	26,8%	329,1	33,7%	265,0	28,4%	24,2%
Depreciação & Amortização	(259,6)	-13,2%	(270,7)	-14,3%	-4,1%	(129,9)	-13,3%	(132,4)	-14,2%	-1,8%
Equivalência Patrimonial	(9,5)	-0,5%	(3,8)	-0,2%	150,5%	(1,2)	-0,1%	(1,6)	-0,2%	-27,7%
EBIT	444,2	22,6%	288,3	15,3%	54,1%	198,1	20,3%	131,1	14,1%	51,1%
Resultado Financeiro Líquido	(343,3)	-17,4%	(391,1)	-20,7%	-12,2%	(194,1)	-19,9%	(189,1)	-20,3%	2,7%
EBT	100,9	5,1%	(102,8)	-5,4%	-198,1%	3,9	0,4%	(58,0)	-6,2%	-106,8%
IR & CSLL	0,9	0,0%	3,6	0,2%	-74,0%	0,4	0,0%	0,2	0,0%	80,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido	101,8	5,2%	(99,2)	-5,3%	-202,7%	4,3	0,4%	(57,8)	-6,2%	-107,5%
(-) Participação dos acionistas não controladores	52,0	2,6%	79,9	4,2%	-34,9%	19,0	1,9%	44,0	4,7%	-56,8%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas	49,8	2,5%	(179,0)	-9,5%	-127,8%	(14,7)	-1,5%	(101,8)	-10,9%	-85,6%
Itens não-recorrentes	1,1	0,1%	59,2	3,1%	-98,1%	0,7	0,1%	8,7	0,9%	-91,8%
Amortização de intangível[1,2]	59,9	3,0%	84,3	4,5%	-28,9%	20,2	2,1%	42,9	4,6%	-52,9%
Penalty fee pré-pagamento debênture[2]	1,7	0,1%	0,0	0,0%	n.a.	1,7	0,2%	0,0	0,0%	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga[2]	16,6	0,8%	0,0	0,0%	n.a.	16,6	1,7%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	129,2	6,6%	(35,5)		-463,5%	24,5		(50,2)		-148,8%
Margem Líquida Ajustada	6,6%		-1,9%		8,5pp	2,5%		-5,4%		7,9pp

[1]Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas; [2] Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (74,01%) no referido ajuste.

Apresentamos no 1S24 um lucro líquido atribuível aos acionistas controladores de R$ 49,8 milhões, resultado de um forte crescimento do EBITDA e de uma redução do resultado financeiro líquido. O lucro líquido ajustado alcançou R$ 129,2 milhões, o maior resultado para um primeiro semestre da Companhia em toda a sua história.

Destacamos ainda que a linha “Participação dos acionistas não controladores” está relacionada substancialmente à participação do sócio minoritário em nossa controlada Inspirali.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

R$ milhões (exceto em %)	JUN 24	MAR 24	JUN 23
(+) Total de Disponibilidades	1.180,0	528,5	1.053,9
Caixa	172,4	146,5	61,5
Aplicações Financeiras	1.007,6	382,0	992,5
(-) Total de Empréstimos e Financiamentos [1]	3.859,3	3.243,6	3.834,2
Circulante	364,1	782,2	871,6
Não circulante	3.495,2	2.461,4	2.962,6
(=) Dívida Líquida [2]	(2.679,3)	(2.715,1)	(2.780,2)
(-) Outras obrigações ajustadas	175,3	180,6	258,1
Outras obrigações (circulante e não circulante)	175,3	180,6	350,0
Outras obrigações (bolsas Proies)	0,0	0,0	(91,9)
(=) Dívida Líquida Ajustada [3]	(2.854,6)	(2.895,7)	(3.038,4)
(-) Passivo Arrendamentos (IFRS-16)	1.236,3	1.274,1	1.352,2
Circulante	143,2	142,7	152,0
Não circulante	1.093,1	1.131,4	1.200,2
(=) Dívida Líquida Ajustada incl. IFRS-16 [3]	(4.090,9)	(4.169,8)	(4.390,6)
EBITDA LTM Ex-IFRS 16	1.032,9	970,4	776,3
Ratio:	2,76x	2,98x	3,91x

[1] Considera empréstimos e financiamentos e derivativos.; [2] Dívida líquida considerando apenas as obrigações bancárias.
[3] Dívida líquida considerando todas as obrigações de curto e longo prazo relacionadas ao pagamento de parcelamentos tributários e às aquisições, excluindo Bolsas Proies; [4] A partir de Set23 as bolsas Proies a serem concedidas, por não constituírem contas a pagar por aquisições, foram reclassificadas para a linha de "outras contas a pagar" no passivo circulante e não circulante, não sendo mais necessário o ajuste no endividamento.

Seguimos priorizando e alcançando resultados positivos graduais de desalavancagem, que nos levaram a fechar o 2T24 com uma alanvacagem de 2,76x EBITDA LTM ex-IFRS16, uma redução de 0,22x vs o 1T24 e de 1,15x vs o 2T23. Um outro fator que cabe destaque é que, ao contrário do usual consumo de caixa em um 2º trimestre, tivemos a redução nominal da dívida líquida ajustada de R$ 41,1 milhões no 2T24. Este impacto é fruto da melhora dos resultados operacionais e de políticas mais eficientes de capital de giro. Os principais indicadores a destacar são:

- Geração de Caixa da Empresa 40,6% maior que o 1S23, impactada pelas iniciativas operacionais de redução de custos e despesas, chegando a R$ 450,4 milhões (R$ 320,4 milhões em 1S23);
- Investimentos em CAPEX 39% menor que o 1S23, com redução de R$ 48,5 milhões, vide detalhes de investimentos mais adiante.

Após quatro trimestres sucessivos de resultados e geração de caixa crescentes que, aliados ao trabalho de gestão de custos e prazos de seus passivos bancários, resultou em redução significativa de sua alavancagem, e considerando a existência de lucros acumulados de anos anteriores, em 08/08/2024, a Ânima comunicou aos seus acionistas a deliberação de seu Conselho de Administração pela distribuição de dividendos decorrentes de lucros acumulados de exercícios anteriores no valor de R$ 178 milhões.

CONTAS A RECEBER E PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Total	2T24	1T24	2T23	1T23	Δ2T24/ 1T24	Δ2T23/ 1T23
Contas a Receber Líquido	909,0	895,7	875,2	948,3	13,3	(73,1)
a vencer	513,0	555,2	478,1	658,0	(42,2)	(179,9)
até 180 d	250,0	178,1	235,0	181,2	71,9	53,8
de 181 a 360 d	57,3	80,4	78,6	62,9	(23,1)	15,7
de 361 a 720 d	88,8	82,1	83,6	46,2	6,7	37,4

Prazos médios de recebimento

Total	2T24	1T24	2T23	1T23	Δ2T24/ 1T24	Δ2T23/ 1T23
Contas a Receber Líquido	909,0	895,7	875,2	948,3	13,3	(73,1)
Receita líquida (LTM)	3.813,8	3.769,2	3.637,2	3.615,3	44,6	21,9
PMR (# Dias)	86	86	87	94	0	(8)

Não FIES e outros	2T24	1T24	2T23	1T23	Δ2T24/ 1T24	Δ2T23/ 1T23
Contas a Receber Líquido	791,7	783,1	773,1	846,1	8,6	(73,0)
Receita líquida (LTM)	3.657,5	3.615,3	3.443,7	3.405,8	42,2	37,9
PMR (# Dias)	78	78	81	89	(0)	(9)

FIES	2T24	1T24	2T23	1T23	Δ2T24/ 1T24	Δ2T23/ 1T23
Contas a Receber Líquido	117,2	112,6	102,2	102,2	4,6	0,0
Receita líquida (LTM)	156,4	153,9	193,5	209,5	2,5	(16,0)
PMR (# Dias)	270	263	190	176	7	14

Nosso 'contas a receber líquido' encerrou o 2T24 com R$ 909,0 milhões, um incremento de R$ 13,3 milhões em relação ao 1T24. Este incremento está alinhado com a sazonalidade do negócio, onde a inadimplência do aluno aumenta durante o semestre letivo.

Nosso prazo médio de recebimento total permaneceu estável vs os trimestres comparativos, alinhado a nossas políticas atuais de melhoria de capital de giro, que começaram no 2T23 e incluem a antecipação de recebíveis de cartão de crédito e inclusão de juros nos parcelamentos de cartão, diminuindo o prazo médio destes recebíveis.

FLUXO DE CAIXA

R$ milhões	1S24	1S23	2T24	2T23
Lucro (Prejuízo) líquido	101,8	(99,2)	4,3	(57,8)
Provisões	128,7	106,6	59,2	47,4
Depreciação & Amortização	259,7	254,3	130,0	126,6
Receita / Despesa com juros e atualização monetária	347,4	409,6	178,4	191,4
Outros ajustes ao resultado líquido	33,4	75,3	16,8	(4,7)
Pagamento de aluguel	(138,4)	(153,9)	(69,2)	(75,7)
Pagamento de multa de aluguel	(5,1)	(28,6)	(1,4)	(16,9)
Geração de Caixa Operacional	727,5	564,1	318,2	210,3
Capital de Giro	(202,5)	(120,6)	(97,9)	1,7
CAPEX - Imobilizado e Intangível	(74,6)	(123,1)	(40,1)	(66,5)
Subtotal	(277,1)	(243,7)	(138,0)	(64,8)
Geração de Caixa da Empresa	450,4	320,4	180,2	145,5
Juros Pagos	(276,8)	(295,9)	(82,5)	(77,4)
Captações e Amortizações	32,9	(355,2)	559,3	(256,6)
Pagamentos de aquisições	(10,9)	(4,8)	(5,4)	(3,6)
Recompra de ações	0,0	(6,9)	0,0	0,0
Dividendos	0,0	(80,3)	0,0	(80,3)
Subtotal	(254,8)	(743,1)	471,4	(417,9)
Aumento (redução) líquido(a) no caixa /equivalentes	195,6	(422,7)	651,6	(272,4)
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	984,5	1.476,6	528,5	1.326,3
Caixa e Aplicações Financeiras no fim do período	1.180,0	1.053,9	1.180,0	1.053,9

A Companhia finalizou o 1S24 com geração de caixa operacional de R$ 727,5 milhões, enquanto no 1S23 foi de R$ 564,1 milhões, representando um aumento 29% entre os períodos. Este aumento foi fruto de uma melhora consistente de nossos resultados, que consistem em um EBITDA mais saudável e menores despesas com pagamentos de aluguéis e multas de aluguéis.

É importante destacar que, no ano de 2023, implementamos medidas de melhoria de capital de giro (especialmente venda de recebíveis de cartão de crédito) que resultaram em um movimento desproporcional quando comparado ao ano de 2022. Assim, o efeito comparativo desse 1S24 vs 1S23, de incremento de aproximadamente R$ 80 milhões, diferentemente do ano anterior, já se dá em uma base recorrente de implementação das referidas melhorias, tendo, portanto, um impacto normalizado no semestre.

Das atividades de financiamento, destacamos a redução de R$ 19 milhões (~6%) de redução dos juros pagos em relação ao 1S23. A redução deste montante está ligada a uma melhora do nosso custo de captação bem como da redução da taxa SELIC no período comparativo.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

R$ milhões (exceto em %)	1S24	1S23	Δ1S24/ 1S23	2T24	2T23	Δ2T24/ 2T23
Sistema e Tecnologia	43,1	56,5	-23,8%	24,0	31,4	-23,5%
Obras e benfeitorias	25,3	52,3	-51,6%	5,8	6,3	-9,0%
Outros	6,2	14,4	-56,7%	10,3	28,8	-64,2%
Total Investimento	74,6	123,1	-39,4%	40,1	66,5	-39,8%
% sobre a Receita Líquida	3,5%	5,9%	-2,4p.p.	3,9%	6,3%	-2,4p.p.

A Companhia segue seu disciplinado trabalho na priorização dos investimentos em CAPEX, mas sem deixar de realizar investimentos nas unidades físicas e em Sistemas e Tecnologia. Há uma redução natural dos gastos em obras e benfeitorias neste trimestre, uma vez que as aulas já foram iniciadas e os campi estão prontos para tal.

Desta forma, finalizamos o 1S24 com investimentos em CAPEX de R$ 74,6 milhões, uma redução de 39,4% vs. o mesmo período do ano anterior. Destaca-se que os investimentos no ano anterior foram majoritariamente ligados à devolução de campi no 1S23, que gerou demandas para adequação destes *campi*. Seguimos concentrando investimentos em sistemas e tecnologia, com objetivo de desenvolver novas tecnologias que nos gerarão mais eficiência operacional nos anos vindouros.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

Retorno Sobre Capital Investido (ROIC)[1]	2024	2023	Δ2024/ 2023
ROIC consolidado	12,7%	8,0%	4,7pp
ROIC sem ativos intangíveis não amortizáveis	31,1%	19,0%	12,1pp

*[1]ROIC = EBIT LTM * (1- taxa efetiva de IR/CSLL) ÷ capital investido médio.*

Capital Investido = capital de giro líquido + contas a receber FIES longo prazo + ativo fixo líquido

O nosso retorno sobre capital investido (ROIC) consolidado foi de 12,7% em 2T24, melhora de 4,7p.p. em relação ao ano 2023. Excluindo-se a incorporação dos intangíveis não amortizáveis das aquisições, observamos um aumento de 12,1p.p.

Seguimos confiantes e comprometidos com o aumento de lucratividade nos próximos períodos para conseguir entregar retorno crescentes aos acionistas.

Anexo I: DRE Consolidada

R$ milhões (exceto em %)	1S24	%A V	1S23	%A V	Δ1S24/ 1S23	2T24	%A V	2T23	%A V	Δ2T24/ 2T23
Receita Bruta	4.004,6	203,5%	3.892,1	206,3%	2,9%	2.018,5	206,6%	1.963,2	210,5%	2,8%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.960,2)	-99,6%	(1.932,0)	-102,4%	1,5%	(1.002,3)	-102,6%	(994,2)	-106,6%	0,8%
Impostos & Taxas	(76,7)	-3,9%	(73,2)	-3,9%	4,7%	(39,2)	-4,0%	(36,6)	-3,9%	7,2%
Receita Líquida	1.967,7	100,0%	1.886,8	100,0%	4,3%	977,0	100,0%	932,4	100,0%	4,8%
Total de Custos	(603,5)	-30,7%	(644,1)	-34,1%	-6,3%	(339,3)	-34,7%	(364,2)	-39,1%	-6,8%
Pessoal	(416,1)	-21,1%	(467,5)	-24,8%	-11,0%	(233,3)	-23,9%	(268,2)	-28,8%	-13,0%
Serviços de Terceiros	(54,3)	-2,8%	(56,1)	-3,0%	-3,2%	(30,0)	-3,1%	(30,9)	-3,3%	-3,1%
Aluguel & Ocupação	(38,9)	-2,0%	(35,7)	-1,9%	8,9%	(21,3)	-2,2%	(20,2)	-2,2%	5,1%
Outras	(94,2)	-4,8%	(84,8)	-4,5%	11,1%	(54,7)	-5,6%	(44,9)	-4,8%	22,0%
Lucro Bruto Ajustado	1.364,2	69,3%	1.242,8	65,9%	9,8%	637,7	65,3%	568,2	60,9%	12,2%
Despesas Comerciais	(257,6)	-13,1%	(227,7)	-12,1%	13,1%	(106,1)	-10,9%	(105,5)	-11,3%	0,6%
PDD	(112,6)	-5,7%	(95,6)	-5,1%	17,8%	(60,0)	-6,1%	(40,6)	-4,4%	47,8%
Marketing	(145,0)	-7,4%	(132,1)	-7,0%	9,8%	(46,0)	-4,7%	(64,8)	-7,0%	-29,0%
Despesas Gerais & Administrativas	(237,2)	-12,1%	(242,4)	-12,8%	-2,1%	(129,1)	-13,2%	(112,1)	-12,0%	15,1%
Pessoal	(150,1)	-7,6%	(173,6)	-9,2%	-13,5%	(75,9)	-7,8%	(90,9)	-9,7%	-16,5%
Serviços de Terceiros	(65,4)	-3,3%	(47,7)	-2,5%	37,2%	(36,4)	-3,7%	(13,5)	-1,4%	170,4%
Aluguel & Ocupação	(2,4)	-0,1%	4,9	0,3%	n.a.	(1,6)	-0,2%	5,1	0,5%	-131,4%
Outras	(19,3)	-1,0%	(26,1)	-1,4%	-25,9%	(15,1)	-1,6%	(12,9)	-1,4%	17,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(13,4)	-0,7%	1,6	0,1%	-916,2%	0,7	0,1%	0,1	0,0%	652,0%
Provisões	(16,8)	-0,9%	(10,7)	-0,6%	57,0%	(1,2)	-0,1%	(4,4)	-0,5%	-73,3%
Impostos & Taxas	(3,3)	-0,2%	(1,9)	-0,1%	73,9%	(1,9)	-0,2%	(0,8)	-0,1%	128,3%
Outras receitas operacionais	6,7	0,3%	14,2	0,8%	-53,2%	3,7	0,4%	5,3	0,6%	-30,6%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	18,8	1,0%	9,4	0,5%	100,4%	7,6	0,8%	5,0	0,5%	52,8%
Resultado Operacional Ajustado	874,8	44,5%	783,7	41,5%	11,6%	410,8	42,0%	355,7	38,1%	15,5%
Despesas Corporativas	(141,6)	-7,2%	(152,4)	-8,1%	-7,1%	(73,4)	-7,5%	(77,0)	-8,3%	-4,7%
EBITDA Ajustado	733,3	37,3%	631,3	33,5%	16,2%	337,4	34,5%	278,7	29,9%	21,1%
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(18,8)	-1,0%	(9,4)	-0,5%	100,4%	(7,6)	-0,8%	(5,0)	-0,5%	52,8%
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(1,1)	-0,1%	(59,2)	-3,1%	-98,1%	(0,7)	-0,1%	(8,7)	-0,9%	-91,8%
EBITDA	713,3	36,3%	562,7	29,8%	26,8%	329,1	33,7%	265,0	28,4%	24,2%
Depreciação & Amortização	(259,6)	-13,2%	(270,7)	-14,3%	-4,1%	(129,9)	-13,3%	(132,4)	-14,2%	-1,8%
Equivalência Patrimonial	(9,5)	-0,5%	(3,8)	-0,2%	150,5%	(1,2)	-0,1%	(1,6)	-0,2%	-27,7%
EBIT	444,2	22,6%	288,3	15,3%	54,1%	198,1	20,3%	131,1	14,1%	51,1%
Resultado Financeiro Líquido	(343,3)	-17,4%	(391,1)	-20,7%	-12,2%	(194,1)	-19,9%	(189,1)	-20,3%	2,7%
EBT	100,9	5,1%	(102,8)	-5,4%	-198,1%	3,9	0,4%	(58,0)	-6,2%	-106,8%
IR & CSLL	0,9	0,0%	3,6	0,2%	-74,0%	0,4	0,0%	0,2	0,0%	80,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido	101,8	5,2%	(99,2)	-5,3%	-202,7%	4,3	0,4%	(57,8)	-6,2%	-107,5%
Participação dos acionistas não controladores	52,0	2,6%	79,9	4,2%	-34,9%	19,0	1,9%	44,0	4,7%	-56,8%
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas	49,8	2,5%	(179,0)	-9,5%	-127,8%	(14,7)	-1,5%	(101,8)	-10,9%	-85,6%
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	1,1	0,1%	59,2	3,1%	-98,1%	0,7	0,1%	8,7	0,9%	-91,8%
Amortização de intangível[1,2]	59,9	3,0%	84,3	4,5%	-28,9%	20,2	2,1%	42,9	4,6%	-52,9%
Penalty fee pré-pagamento debênture[2]	1,7	0,1%	0,0	0,0%	n.a.	1,7	0,2%	0,0	0,0%	n.a.
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga[2]	16,6	0,8%	0,0	0,0%	n.a.	16,6	1,7%	0,0	0,0%	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	129,2	6,6%	(35,5)	-1,9%	-463,5%	24,5	2,5%	(50,2)	-5,4%	-148,8%

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas; [2] Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (74,01%) no referido ajuste.

Anexo II: DRE por segmento

R$ milhões (exceto em %)	1S24							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	4.004,6	203,5%	2.603,8	237,1%	482,5	316,4%	918,3	128,0%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.960,2)	-99,6%	(1.464,1)	-133,3%	(324,3)	-212,7%	(171,7)	-23,9%
Impostos & Taxas	(76,7)	-3,9%	(41,6)	-3,8%	(5,7)	-3,7%	(29,4)	-4,1%
Receita Líquida	1.967,7	100,0%	1.098,1	100,0%	152,5	100,0%	717,2	100,0%
Total de Custos	(603,5)	-30,7%	(383,9)	-35,0%	(9,0)	-5,9%	(210,6)	-29,4%
Pessoal	(416,1)	-21,1%	(284,1)	-25,9%	(5,3)	-3,5%	(126,7)	-17,7%
Serviços de Terceiros	(54,3)	-2,8%	(31,6)	-2,9%	(0,4)	-0,2%	(22,4)	-3,1%
Aluguel & Ocupação	(38,9)	-2,0%	(30,7)	-2,8%	(0,6)	-0,4%	(7,6)	-1,1%
Outras	(94,2)	-4,8%	(37,6)	-3,4%	(2,7)	-1,8%	(53,9)	-7,5%
Lucro Bruto Ajustado	1.364,2	69,3%	714,1	65,0%	143,5	94,1%	506,6	70,6%
Despesas Comerciais	(257,6)	-13,1%	(170,4)	-15,5%	(56,8)	-37,2%	(30,5)	-4,3%
PDD	(112,6)	-5,7%	(75,3)	-6,9%	(18,5)	-12,2%	(18,8)	-2,6%
Marketing	(145,0)	-7,4%	(95,1)	-8,7%	(38,2)	-25,1%	(11,7)	-1,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(237,2)	-12,1%	(100,4)	-9,1%	(34,9)	-22,9%	(101,9)	-14,2%
Pessoal	(150,1)	-7,6%	(66,6)	-6,1%	(24,8)	-16,3%	(58,7)	-8,2%
Serviços de Terceiros	(65,4)	-3,3%	(26,1)	-2,4%	(7,2)	-4,7%	(32,1)	-4,5%
Aluguel & Ocupação	(2,4)	-0,1%	(1,2)	-0,1%	(0,7)	-0,5%	(0,4)	-0,1%
Outras	(19,3)	-1,0%	(6,5)	-0,6%	(2,1)	-1,4%	(10,7)	-1,5%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(13,4)	-0,7%	(13,2)	-1,2%	(0,0)	0,0%	(0,2)	0,0%
Provisões	(16,8)	-0,9%	(17,8)	-1,6%	0,0	0,0%	0,9	0,1%
Impostos & Taxas	(3,3)	-0,2%	(1,2)	-0,1%	(0,0)	0,0%	(2,0)	-0,3%
Outras receitas operacionais	6,7	0,3%	5,8	0,5%	0,0	0,0%	0,9	0,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	18,8	1,0%	11,7	1,1%	2,1	1,4%	5,1	0,7%
Resultado Operacional Ajustado	874,8	44,5%	441,9	40,2%	53,9	35,3%	379,1	52,9%
Despesas Corporativas	(141,6)	-7,2%						
EBITDA Ajustado	733,3	37,3%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(18,8)	-1,0%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(1,1)	-0,1%						
EBITDA	713,3	36,3%						
Depreciação & Amortização	(259,6)	-13,2%						
Equivalência Patrimonial	(9,5)	-0,5%						
EBIT	444,2	22,6%						
Resultado Financeiro Líquido	(343,3)	-17,4%						
EBT	100,9	5,1%						
IR & CSLL	0,9	0,0%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	101,8	5,2%						
Participação dos acionistas não controladores	52,0	2,6%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	49,9	2,5%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	1,1	0,1%						
Amortização de intangível[1,2]	59,9	3,0%						
Penalty fee pré-pagamento debênture[2]	1,7	0,1%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga[2]	16,6	0,8%						
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	129,2	6,6%						

[1]Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas; [2] Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (74,01%) nos referidos ajustes.

R$ milhões (exceto em %)	1S23							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	3.892,1	206,3%	2.645,7	236,1%	424,6	322,3%	821,9	129,6%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.932,0)	-102,4%	(1.481,5)	-132,2%	(288,0)	-218,6%	(162,6)	-25,6%
Impostos & Taxas	(73,2)	-3,9%	(43,4)	-3,9%	(4,9)	-3,7%	(25,0)	-3,9%
Receita Líquida	1.886,8	100,0%	1.120,8	100,0%	131,7	100,0%	634,3	100,0%
Total de Custos	(644,1)	-34,1%	(472,7)	-42,2%	(3,5)	-2,7%	(167,8)	-26,5%
Pessoal	(467,5)	-24,8%	(355,1)	-31,7%	(2,3)	-1,7%	(110,2)	-17,4%
Serviços de Terceiros	(56,1)	-3,0%	(37,8)	-3,4%	(0,0)	0,0%	(18,2)	-2,9%
Aluguel & Ocupação	(35,7)	-1,9%	(29,8)	-2,7%	0,1	0,1%	(6,0)	-0,9%
Outras	(84,8)	-4,5%	(50,0)	-4,5%	(1,3)	-1,0%	(33,5)	-5,3%
Lucro Bruto Ajustado	1.242,8	65,9%	648,1	57,8%	128,2	97,3%	466,5	73,5%
Despesas Comerciais	(227,7)	-12,1%	(162,6)	-14,5%	(43,8)	-33,3%	(21,3)	-3,4%
PDD	(95,6)	-5,1%	(64,8)	-5,8%	(19,5)	-14,8%	(11,3)	-1,8%
Marketing	(132,1)	-7,0%	(97,8)	-8,7%	(24,4)	-18,5%	(10,0)	-1,6%
Despesas Gerais & Administrativas	(242,4)	-12,8%	(109,3)	-9,8%	(48,7)	-37,0%	(84,4)	-13,3%
Pessoal	(173,6)	-9,2%	(85,4)	-7,6%	(29,1)	-22,1%	(59,1)	-9,3%
Serviços de Terceiros	(47,7)	-2,5%	(13,9)	-1,2%	(17,2)	-13,0%	(16,6)	-2,6%
Aluguel & Ocupação	4,9	0,3%	6,9	0,6%	(1,7)	-1,3%	(0,3)	0,0%
Outras	(26,1)	-1,4%	(16,9)	-1,5%	(0,8)	-0,6%	(8,4)	-1,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	1,6	0,1%	1,8	0,2%	0,6	0,5%	(0,8)	-0,1%
Provisões	(10,7)	-0,6%	(10,6)	-1,0%	1,1	0,8%	(1,1)	-0,2%
Impostos & Taxas	(1,9)	-0,1%	(1,2)	-0,1%	(0,0)	0,0%	(0,7)	-0,1%
Outras receitas operacionais	14,2	0,8%	13,7	1,2%	(0,4)	-0,3%	1,0	0,2%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	9,4	0,5%	7,4	0,7%	0,0	0,0%	2,0	0,3%
Resultado Operacional Ajustado	783,7	41,5%	385,4	34,4%	36,3	27,6%	362,0	57,1%
Despesas Corporativas	(152,4)	-8,1%						
EBITDA Ajustado	631,3	33,5%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(9,4)	-0,5%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(59,2)	-3,1%						
EBITDA	562,7	29,8%						
Depreciação & Amortização	(270,7)	-14,3%						
Equivalência Patrimonial	(3,8)	-0,2%						
EBIT	288,3	15,3%						
Resultado Financeiro Líquido	(391,1)	-20,7%						
EBT	(102,8)	-5,4%						
IR & CSLL	3,6	0,2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	(99,2)	-5,3%						
Participação dos acionistas não controladores	79,9	4,2%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	(179,0)	-1,0%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	59,2	3,1%						
Amortização de intangível[1]	84,3	4,5%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	0,0%						
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	(35,5)	6,6%						

[1]*Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas.*

R$ milhões (exceto em %)	2T24							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	2.018,5	206,6%	1.300,6	244,6%	249,7	310,9%	468,3	128,3%
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.002,3)	-102,6%	(748,0)	-140,7%	(166,4)	######	(87,9)	-24,1%
Impostos & Taxas	(39,2)	-4,0%	(20,9)	-3,9%	(3,0)	-3,7%	(15,3)	-4,2%
Receita Líquida	977,0	100,0%	531,6	100,0%	80,3	100,0%	365,1	100,0%
Total de Custos	(339,3)	-34,7%	(210,0)	-39,5%	(5,3)	-6,6%	(123,9)	-34,0%
Pessoal	(233,3)	-23,9%	(155,4)	-29,2%	(3,2)	-4,0%	(74,6)	-20,4%
Serviços de Terceiros	(30,0)	-3,1%	(17,1)	-3,2%	(0,3)	-0,4%	(12,5)	-3,4%
Aluguel & Ocupação	(21,3)	-2,2%	(16,9)	-3,2%	(0,5)	-0,6%	(3,9)	-1,1%
Outras	(54,7)	-5,6%	(20,6)	-3,9%	(1,3)	-1,6%	(32,9)	-9,0%
Lucro Bruto Ajustado	637,7	65,3%	321,6	60,5%	75,0	93,4%	241,1	66,0%
Despesas Comerciais	(106,1)	-10,9%	(62,9)	-11,8%	(32,4)	-40,4%	(10,8)	-3,0%
PDD	(60,0)	-6,1%	(35,9)	-6,7%	(14,9)	-18,5%	(9,3)	-2,5%
Marketing	(46,0)	-4,7%	(27,0)	-5,1%	(17,6)	-21,9%	(1,5)	-0,4%
Despesas Gerais & Administrativas	(129,1)	-13,2%	(54,5)	-10,3%	(19,2)	-23,9%	(55,3)	-15,2%
Pessoal	(75,9)	-7,8%	(34,3)	-6,5%	(12,4)	-15,5%	(29,1)	-8,0%
Serviços de Terceiros	(36,4)	-3,7%	(13,9)	-2,6%	(4,8)	-5,9%	(17,8)	-4,9%
Aluguel & Ocupação	(1,6)	-0,2%	(0,8)	-0,2%	(0,5)	-0,6%	(0,3)	-0,1%
Outras	(15,1)	-1,6%	(5,4)	-1,0%	(1,5)	-1,9%	(8,2)	-2,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,7	0,1%	(3,0)	-0,6%	(0,0)	-0,1%	3,7	1,0%
Provisões	(1,2)	-0,1%	(5,8)	-1,1%	0,0	0,0%	4,7	1,3%
Impostos & Taxas	(1,9)	-0,2%	(0,2)	0,0%	(0,0)	-0,1%	(1,7)	-0,5%
Outras receitas operacionais	3,7	0,4%	3,0	0,6%	0,0	0,0%	0,7	0,2%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	7,6	0,8%	4,6	0,9%	1,0	1,2%	1,9	0,5%
Resultado Operacional Ajustado	410,8	42,0%	205,8	38,7%	24,3	30,2%	180,7	49,5%
Despesas Corporativas	(73,4)	-7,5%						
EBITDA Ajustado	337,4	34,5%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(7,6)	-0,8%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(0,7)	-0,1%						
EBITDA	329,1	33,7%						
Depreciação & Amortização	(129,9)	-13,3%						
Equivalência Patrimonial	(1,2)	-0,1%						
EBIT	198,1	20,3%						
Resultado Financeiro Líquido	(194,1)	-19,9%						
EBT	3,9	0,4%						
IR & CSLL	0,4	0,0%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	4,3	0,4%						
Participação dos acionistas não controladores	19,0	1,9%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	(14,7)	-1,5%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	0,7	0,1%						
Amortização de intangível[1,2]	20,2	2,1%						
Penalty fee pré-pagamento debênture[2]	1,7	0,2%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga[2]	16,6	1,7%						
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	24,5	2,5%						

[1]*Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas;* [2] *Os valores são referentes a participação da Ânima Holding (74,01%) nos referidos ajustes.*

R$ milhões (exceto em %)	2T23							
	Consolidado	%AV	Ânima Core	%AV	Ensino Digital	%AV	Inspirali	%AV
Receita Bruta	1.963,2	210,5%	1.314,5	239,7%	237,4	328,0%	411,2	131,9%
Descontos, Deduções & Bolsas	(994,2)	-106,6%	(744,7)	-135,8%	(162,3)	-224,1%	(87,2)	-28,0%
Impostos & Taxas	(36,6)	-3,9%	(21,5)	-3,9%	(2,8)	-3,8%	(12,3)	-4,0%
Receita Líquida	932,4	100,0%	548,4	100,0%	72,4	100,0%	311,7	100,0%
Total de Custos	(364,2)	-39,1%	(263,8)	-48,1%	(2,2)	-3,0%	(98,2)	-31,5%
Pessoal	(268,2)	-28,8%	(202,2)	-36,9%	(1,5)	-2,1%	(64,4)	-20,7%
Serviços de Terceiros	(30,9)	-3,3%	(19,4)	-3,5%	(0,0)	0,0%	(11,5)	-3,7%
Aluguel & Ocupação	(20,2)	-2,2%	(16,6)	-3,0%	0,0	0,0%	(3,6)	-1,2%
Outras	(44,9)	-4,8%	(25,6)	-4,7%	(0,6)	-0,9%	(18,6)	-6,0%
Lucro Bruto Ajustado	568,2	60,9%	284,6	51,9%	70,2	97,0%	213,4	68,5%
Despesas Comerciais	(105,5)	-11,3%	(63,2)	-11,5%	(31,2)	-43,1%	(11,0)	-3,5%
PDD	(40,6)	-4,4%	(16,7)	-3,0%	(17,5)	-24,2%	(6,4)	-2,1%
Marketing	(64,8)	-7,0%	(46,5)	-8,5%	(13,7)	-19,0%	(4,6)	-1,5%
Despesas Gerais & Administrativas	(112,1)	-12,0%	(44,0)	-8,0%	(23,7)	-32,7%	(44,5)	-14,3%
Pessoal	(90,9)	-9,7%	(41,0)	-7,5%	(14,2)	-19,6%	(35,7)	-11,4%
Serviços de Terceiros	(13,5)	-1,4%	1,3	0,2%	(7,9)	-10,9%	(6,8)	-2,2%
Aluguel & Ocupação	5,1	0,5%	5,8	1,1%	(0,9)	-1,2%	0,2	0,1%
Outras	(12,9)	-1,4%	(10,0)	-1,8%	(0,7)	-1,0%	(2,2)	-0,7%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	0,1	0,0%	1,9	0,4%	(0,1)	-0,1%	(1,7)	-0,6%
Provisões	(4,4)	-0,5%	(2,9)	-0,5%	0,0	0,0%	(1,6)	-0,5%
Impostos & Taxas	(0,8)	-0,1%	(0,5)	-0,1%	0,0	0,0%	(0,4)	-0,1%
Outras receitas operacionais	5,3	0,6%	5,3	1,0%	(0,1)	-0,1%	0,2	0,1%
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	5,0	0,5%	4,4	0,8%	(0,5)	-0,7%	1,0	0,3%
Resultado Operacional Ajustado	355,7	38,1%	183,8	33,5%	14,7	20,3%	157,2	50,4%
Despesas Corporativas	(77,0)	-8,3%						
EBITDA Ajustado	278,7	29,9%						
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(5,0)	-0,5%						
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(8,7)	-0,9%						
EBITDA	265,0	28,4%						
Depreciação & Amortização	(132,4)	-14,2%						
Equivalência Patrimonial	(1,6)	-0,2%						
EBIT	131,1	14,1%						
Resultado Financeiro Líquido	(189,1)	-20,3%						
EBT	(58,0)	-6,2%						
IR & CSLL	0,2	0,0%						
Lucro (Prejuízo) Líquido	(57,8)	-6,2%						
Participação dos acionistas não controladores	44,0	-4,7%						
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	(101,8)	-10,9%						
Itens Não-Recorrentes - EBITDA	8,7	0,9%						
Amortização de intangível[1]	42,9	4,6%						
Penalty fee pré-pagamento debênture	0,0	0,0%						
Baixa do custo de captação da debenture pré-paga	0,0	0,0%						
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	(50,2)	-5,4%						

1) Amortização de ativos intangíveis das empresas adquiridas

Anexo III: Reconciliação DRE

Consolidado Ânima Valores em R$ (milhões)	1S24					
	DRE Gerencial	Deprec. & Amort.	Corporativa	Multa & Juros Mens.	Itens Não Recor.	DRE Societária
Receita Bruta	4.004,6				0,0	4.004,6
Descontos, Deduções & Bolsas	(1.960,2)				0,0	(1.960,2)
Impostos & Taxas	(76,7)				0,0	(76,7)
Receita Líquida	1.967,7	0,0	0,0	0,0	0,0	1.967,7
Total de Custos	(603,5)	(105,0)	0,0	0,0	(1,3)	(709,8)
- Pessoal	(416,1)				(1,3)	(417,4)
- Serviços de Terceiros	(54,3)				0,0	(54,3)
- Aluguel & Ocupação	(38,9)	(105,0)			0,0	(143,9)
- Outras	(94,2)				0,0	(94,2)
Lucro Bruto Ajustado	1.364,2	(105,0)	0,0	0,0	(1,3)	1.257,9
Despesas Comerciais	(257,6)	0,0	(0,0)	0,0	0,0	(257,7)
- PDD	(112,6)		(0,0)		0,0	(112,6)
- Marketing	(145,0)		(0,0)		0,0	(145,1)
Despesas Gerais & Administrativas	(237,2)	(154,6)	(149,5)	0,0	0,1	(541,3)
- Pessoal	(150,1)		(99,1)		(2,1)	(251,3)
- Serviços de Terceiros	(65,4)		(34,3)		(0,0)	(99,7)
- Aluguel & Ocupação	(2,4)	(154,6)	0,0		(0,1)	(157,0)
- Outras	(19,3)		(16,2)		2,3	(33,2)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(13,4)	0,0	8,0	0,0	0,1	(5,3)
- Provisões	(16,8)		(0,0)		0,0	(16,9)
- Impostos & Taxas	(3,3)		(4,4)		0,0	(7,7)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	6,7		12,4		0,1	19,2
Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	18,8		0,0	(18,8)	0,0	0,0
Resultado Operacional Ajustado	874,8	(259,6)	(141,6)	(18,8)	(1,1)	453,7
- Despesas Corporativas	(141,6)		141,6			0,0
EBITDA Ajustado	733,3	(259,6)	0,0	(18,8)	(1,1)	453,7
(-) Resultado Multa, Juros s/ Mensalidade	(18,8)		0,0	18,8	0,0	0,0
(-) Itens Não-Recorrentes - EBITDA	(1,1)				1,1	0,0
EBITDA	713,3	(259,6)	0,0	0,0	0,0	453,7
Depreciação & Amortização	(259,6)	259,6			0,0	0,0
Equivalência Patrimonial	(9,5)				0,0	(9,5)
EBIT	444,2	0,0	0,0	0,0	0,0	444,2
Resultado Financeiro Líquido	(343,3)				0,0	(343,3)
EBT	100,9	0,0	0,0	0,0	0,0	100,9
Imposto de Renda & CSLL	0,9				0,0	0,9
Lucro Líquido	101,8	0,0	0,0	0,0	0,0	101,8
(-) Participação dos acionistas não controladores	52,0				0,0	52,0
Lucro Líquido, atribuível aos acionistas controlador	49,9	0,0	0,0	0,0	0,0	49,9

Anexo IV: Reconciliação com a DRE por segmento apresentada nas Demonstrações Financeiras

	1S24				
	Anima Core	Inspirali	Ensino Digital	Corporativo	Consolidado
Receita líquida	1.098,1	717,2	152,5	0,0	1.967,7
Custo dos serviços prestados	(445,6)	(228,6)	(11,5)	0,0	(685,7)
Lucro bruto	652,5	488,6	141,0	0,0	1.282,0
Despesas comerciais	(95,1)	(11,7)	(38,2)	(0,0)	(145,1)
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(75,3)	(18,8)	(18,5)	0,0	(112,6)
Despesas gerais e administrativas	(135,4)	(168,0)	(40,8)	(209,6)	(553,7)
Resultado de equivalência patrimonial	(9,5)	0,0	0,0	0,0	(9,5)
Outras (despesas) receitas operacionais	(2,8)	(4,0)	(0,6)	(9,6)	(16,9)
Resultado antes do resultado financeiro, conforme DFs	334,5	286,1	42,8	(219,3)	444,2
Itens de conciliação:					
Depreciação e amortização	96,5	87,7	8,9	66,6	259,6
Resultado multa, juros s/ mensalidade	11,7	5,1	2,1	0,0	18,8
Equivalência patrimonial	9,5	0,0	0,0	0,0	9,5
Itens não recorrentes	(10,3)	0,1	0,1	11,1	1,1
Resultado operacional	441,9	379,1	53,9	(141,5)	733,3

Anexo V: DRE IFRS

R$ milhões	1S24	1S23	2T24	2T23
Receita Líquida	1.967,7	1.886,8	977,0	932,4
Custo dos Serviços Prestados	(709,8)	(742,5)	(393,0)	(422,0)
Lucro Bruto (Prejuízo)	1.257,9	1.144,4	584,0	510,4
Receitas (Despesas) Operacionais	(813,7)	(856,1)	(386,0)	(379,3)
Comerciais	(257,7)	(228,1)	(104,6)	(106,0)
Gerais e administrativas	(529,6)	(611,9)	(272,2)	(301,3)
Resultado de equivalência patrimonial	(9,5)	(3,8)	(1,2)	(1,6)
Outras (despesas) receitas operacionais	(16,9)	(12,4)	(7,9)	29,5
Resultado antes do Resultado Financeiro	444,2	288,3	198,0	131,1
Receita financeira	71,9	100,4	31,0	50,8
Despesa financeira	(415,2)	(491,5)	(225,1)	(239,9)
Lucro (Prejuízo) antes de impostos	100,9	(102,8)	3,9	(58,0)
Imposto de renda e contribuição social, corrente e diferido	0,9	3,6	0,4	0,2
Lucro (Prejuízo) Líquido	101,8	(99,2)	4,3	(57,8)
(-) Participação dos acionistas não controladores	52,0	(79,9)	19,0	(44,0)
Lucro (Prejuízo) Líquido, atribuível aos acionistas controladores	49,8	(179,0)	(14,7)	(101,8)

Anexo VI: Balanço Patrimonial

Ativo	JUN 24	MAR 24	JUN 23
Ativo Circulante	2.140,3	1.507,4	1.937,7
Caixa e equivalentes de caixa	172,4	146,5	61,5
Aplicações financeiras	1.007,6	382,0	923,0
Contas a receber	840,9	822,6	808,0
Conta a receber com partes relacionadas	0,8	0,3	0,3
Adiantamentos diversos	25,6	18,1	26,7
Impostos e contribuições a recuperar	61,6	68,1	75,8
Despesas antecipadas	0,0	0,0	0,0
Outros ativos circulantes e dividendos a receber	31,4	37,8	41,1
Direitos a receber de não controladores	0,0	0,0	1,2
Ativo mantido para venda	0,0	32,0	0,0
Ativo Não Circulante	7.634,6	7.727,6	8.118,3
Aplicações financeiras	0,0	0,0	69,4
Contas a Receber	68,1	73,0	67,2
Depositos judiciais	154,1	152,1	156,1
Direitos a receber de não controladores	247,5	248,4	254,4
Créditos com partes relacionadas	5,9	5,9	18,6
Impostos e contribuições a recuperar	55,3	48,8	39,1
Outros ativos não circulantes	6,9	8,0	6,5
Investimentos	33,1	30,9	36,0
Direito de uso	1.001,5	1.041,9	1.136,6
Imobilizado	520,5	539,7	617,2
Intangível	5.541,7	5.578,9	5.717,1
Total do Ativo	9.774,9	9.235,1	10.056,0

Passivo	JUN 24	MAR 24	JUN 23
Passivo Circulante	1.267,5	1.724,9	1.806,6
Fornecedores	202,7	221,6	207,9
Contas a pagar com partes relacionadas	0,2	0,2	0,2
Empréstimos e financiamentos	361,9	778,9	867,4
Arrendamento direito de uso	143,2	142,7	152,0
Obrigações sociais e salariais	240,4	228,9	256,9
Obrigações tributárias	45,9	46,3	50,0
Adiantamentos de clientes	127,4	169,2	89,4
Parcelamento de impostos e contribuições	16,6	14,4	13,4
Títulos a pagar	52,1	35,9	110,8
Dividendos a pagar	21,7	21,7	0,7
Derivativos	2,2	3,3	4,2
Outros passivos circulantes	53,3	61,9	53,6
Passivo Não Circulante	5.549,4	4.555,9	5.196,4
Empréstimos e financiamentos	3.479,9	2.438,1	2.933,2
Arrendamento direito de uso	1.093,1	1.131,4	1.200,2
Títulos a pagar	36,0	55,1	175,1
Débitos com partes relacionadas	0,1	0,1	0,1
Adiantamentos de clientes	16,0	16,2	16,9
Parcelamento de impostos e contribuições	70,7	44,0	50,6
Imposto de renda e contribuição social diferidos	62,9	63,8	69,4
Provisão para riscos trabalhistas, tributários e cíveis	638,6	652,9	679,7
Derivativos	15,3	23,2	29,3
Outros passivos não circulantes	133,5	128,6	32,5
Provisão para perdas em investimento	3,4	2,3	9,4
Patrimônio Líquido (Passivo a Descoberto)	2.957,9	2.954,3	3.053,1
Capital Social	2.451,7	2.451,7	2.451,7
Reserva de capital	25,2	25,2	28,1
Reservas de lucros	263,4	263,4	593,0
Ações em tesouraria	(178,3)	(178,3)	(180,4)
Ajuste de avaliação patrimonial	(174,0)	(173,5)	(133,3)
Lucros acumulados	49,8	64,5	(179,0)
(-) Participação dos acionistas não controladores	520,2	501,4	473,1
Total do Patrimônio Líquido e Passivo	9.774,9	9.235,1	10.056,0

São Paulo, August 8, 2024 - Anima Holding S.A. (B3: ANIM3) announces its results for the 2nd quarter of 2024 (2Q24). The consolidated financial statements were prepared under accounting practices adopted in Brazil and with international accounting standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

R$ million (except in %)	1H24	1H23	Δ1H24/ 1H23	2Q24	2Q23	Δ2Q24/ 2Q23
Net Revenue	1,967.7	1,886.8	4.3%	977.0	932.4	4.8%
Adjusted Gross Profit	1,364.2	1,242.8	9.8%	637.7	568.2	12.2%
Gross Margin	*69.3%*	*65.9%*	*3.4pp*	*65.3%*	*60.9%*	*4.4pp*
Adjusted Operating Result	874.8	783.7	11.6%	410.8	355.7	15.5%
Operating Margin	*44.5%*	*41.5%*	*3.0pp*	*42.0%*	*38.1%*	*3.9pp*
Adjusted EBITDA	733.3	631.3	16.2%	337.4	278.7	21.1%
Adjusted EBITDA Margin	*37.3%*	*33.5%*	*3.8pp*	*34.5%*	*29.9%*	*4.6pp*
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	595.9	486.5	22.5%	269.0	206.1	30.5%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	*30.3%*	*25.8%*	*4.5pp*	*27.5%*	*22.1%*	*5.4pp*
Adjusted Net Income (Loss)[1]	129.2	-35.5	n.a.	24.5	-50.2	-148.8%
Adjusted Net Margin	*6.6%*	*-1.9%*	*8.5pp*	*2.5%*	*-5.4%*	*7.9pp*
Operating Cash Flow	727.5	564.1	29.0%	318.2	210.3	51.3%
Cash Flow to Firm	450.4	320.4	40.6%	180.2	145.5	23.8%

Operating Results	1H24	1H23	Δ1H24/ 1H23	2Q24	2Q23	Δ2Q24/ 2Q23
Total Student Base[2]	387,619	409,929	-5.4%	388,561	417,243	-6.9%
Academic Education Student Base[2]	341,579	352,694	-3.2%	344,304	355,008	-3.0%
Ânima Core Average Ticket (R$/month)	840	778	8.0%	821	772	6.4%
Distance Learning Average Ticket (R$/month)	228	203	12.4%	232	208	11.3%
Inspirali Average Ticket (R$/month)	9,501	8,520	11.5%	9,545	8,297	15.0%

Operational highlights

- Average ticket grows in all segments in the semester, mainly Academic Education at Ânima Core (+8.0%), Inspirali (+11.5%) and Distance Learning (+12.4%);
- Dropout in 2Q24 shows improvement of 1.1pp in the Core segment vs. 2Q23, already as initial results from a higher quality student base.

Financial highlights

- Net Revenue grows 4.3% in 1H24 vs. 1H23 and reaches R$1,967.7 million;
- Adjusted EBITDA ex-IFRS16 shows growth of 30.5% in 2Q24, with expansion of 5.4p.p. in the margin;
- Adjusted Net Income in 2Q24 of R$24.5 million, totaling R$129.2 million in 1H24;
- Company's Cash Generation growing 40.6% from R$320.4 million in 1H23 to R$450.4 million in 1H24 (+R$130.0 million);
- Organic reduction of the net debt by R$143.4 million in 1H24, reducing leverage to 2.76x vs. 2.98x in 1Q24, and improving the debt profile, reaching a spread of 1,9% (vs 2,1% on 1Q24);
- Highlights for Ânima Core and DL, which presented growth in operating result of 14.7% (+5.9 p.p.) and 48.3% (+7.8 p.p.), in 1H24 vs. 1S23, respectively.

[1] The reconciliation with accounting Net Income is demonstrated in the "NET INCOME AND MARGIN" section of this release, on page 12;
[2] Average for the period; Academic Education is represented by undergraduate, stricto sensu graduate, K-12 and vocational education;

Message from the Chairman

Education is priceless, it has value

This quarter, we are thrilled to share not only our solid and growing financial results, but also a transformative milestone in our history and governance. With great enthusiasm, we announced a few days ago the arrival of our new CEO, Paula Harraca. Paula is the first non-founding partner leader to take on this role, following a rigorous succession process conducted by the Company's Board of Directors, at a time of significant improvement in our results.

Paula's arrival marks a new chapter for Ânima. With the mission of driving our growth, she brings a keen eye for the value of our brands and the strengthening of each of our local units. Paula combines purpose and pragmatism with inspiring mastery, characteristics essential to our mission.

We are especially pleased to see Ânima led by a woman, placing us among the 23 (4.1%) publicly traded companies and the 9 (4.7%) on the B3 Novo Mercado with female leadership.

With a relentless focus on delivery, discipline in execution, and a dedicated team, we have completed another quarter of remarkable achievements. These results are the result of a joint effort led brilliantly and courageously by Marcelo Bueno, to whom we express our deep gratitude. Marcelo spared no effort or dedication to enable Ânima to overcome enormous challenges - from the largest integration we have ever undertaken, through a devastating pandemic, to facing an adverse economic scenario.

Now, with a solid foundation built and Paula's inspiring leadership, our eyes turn to the future. Our mission is clear: to strengthen our brands and our value proposition, driving sustainable growth in the Core and Digital Education segments. In addition, we are committed to investing in the continuous maturation of Inspirali, consolidating it as the most innovative and comprehensive medical education ecosystem in Brazil.

We are immensely grateful to everyone who has been part of this extraordinary journey. We continue together, with confidence, determination, and the certainty that new levels of excellence and innovation are within our reach. We go further, transforming challenges into opportunities and dreams into reality.

Daniel Faccini Castanho

Operating Performance

Student base[1]

in thousands	1Q24	2Q24	1H24	1Q23	2Q23	1H23	Δ1Q24/ 1Q23	Δ2Q24/ 2Q23	Δ1H24/ 1H23
Ânima Core	233.5	220.9	227.2	259.3	250.2	254.7	-10.0%	-11.7%	-10.8%
Academic Education	211.0	204.7	207.8	231.3	222.1	226.7	-8.8%	-7.9%	-8.3%
Undegraduate	*208.9*	*202.7*	*205.8*	*229.4*	*220.3*	*224.9*	*-8.9%*	*-8.0%*	*-8.5%*
Others[2]	*2.0*	*2.0*	*2.0*	*1.9*	*1.8*	*1.9*	*8.6%*	*8.1%*	*8.4%*
Lifelong Learning	22.5	16.3	19.4	28.0	28.0	28.0	-19.7%	-42.0%	-30.8%
Distance Learning	137.8	151.9	144.9	128.3	151.7	140.0	7.5%	0.1%	3.5%
Academic Education	115.9	127.4	121.7	107.2	120.9	114.0	8.1%	5.4%	6.7%
Lifelong Learning	21.9	24.5	23.2	21.1	30.8	26.0	4.0%	-20.4%	-10.5%
Inspirali	15.3	15.7	15.5	15.0	15.5	15.2	2.2%	1.6%	1.9%
Academic Education	12.0	12.2	12.1	11.9	12.0	12.0	0.5%	1.5%	1.0%
Continued Medical Education	3.4	3.5	3.4	3.1	3.4	3.3	8.7%	1.7%	5.1%
Total Student Base	386.7	388.6	387.6	402.6	417.3	410.0	-4.0%	-6.9%	-5.5%

[1] The final basis of the period is in quarters, and the accumulated average for the semester;
[2] Stricto sensu graduate, K-12 and vocational education.

Operating performance by segment

Ânima Core

	1H24	1H23	Δ1H24/ 1H23	2Q24	2Q23	Δ2Q24/ 2Q23	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Net Revenue (R$ million)	1,098.1	1,120.8	-2.0%	531.6	548.4	-3.1%	566.4	572.4	-1.0%
Academic Education	1,047.8	1,058.8	-1.0%	504.3	514.4	-2.0%	543.5	544.4	-0.2%
Lifelong Learning	33.3	46.5	-28.4%	14.7	25.1	-41.4%	18.6	21.4	-13.2%
Lifelong Learning B2B	17.0	15.4	9.9%	12.7	8.9	42.4%	4.3	6.6	-34.2%
Student Base ('000)[1]	227.2	254.7	-10.8%	220.9	250.2	-11.7%	233.5	259.3	-10.0%
Academic Education	207.8	226.7	-8.3%	204.7	222.1	-7.9%	211.0	231.3	-8.8%
Lifelong Learning	19.4	28.0	-30.8%	16.3	28.0	-42.0%	22.5	28.0	-19.7%
Average Ticket (R$/month)[2]	805	733	9.8%	802	731	9.8%	809	736	9.9%
Academic Education	840	778	8.0%	821	772	6.4%	859	785	9.4%
Lifelong Learning	286	277	3.6%	301	298	1.1%	276	255	8.1%

[1]End of period in the quarters and average in the semester.
[2]Net ticket = Net Revenue / Student Base / Number of months in the period x 1000.
Academic Education: on-campus undergraduate (except medical programs), stricto sensu graduate, and K-12 and vocational education.
Lifelong Learning: on-campus postgraduate, HSM, SingularityU, HSMu and Ebradi.

On-campus UG Student Ânima Core	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	Δ2Q24/ 2Q23
Previous Base	229,419	220,287	213,334	205,273	208,939	-8.9%
Graduations	-	(15,309)	-	(26,716)	-	n.a
Dropouts	(12,197)	(29,161)	(8,386)	(25,255)	(8,706)	-28.6%
Graduations	*-5.3%*	*-13.2%*	*-3.9%*	*-12.3%*	*-4.2%*	*1.1pp*
New Students	3,065	37,517	325	55,637	2,448	-20.1%
Current Base	220,287	213,334	205,273	208,939	202,681	-8.0%

The results of the second quarter reflect the consistency and continuity of the strategy adopted since the beginning of the year, in which we seek to prioritize the quality of revenue, more than the number of students, while at the same time working to strengthen our brands for a value positioning more aligned with our quality proposition. Thus, the choice of more assertive re-enrollment and attraction processes already shows positive results, such as the improvement in the period's dropout rate by 1.1 p.p.

The growth trend in the net academic education ticket recorded in the first quarter continued in 2Q24, with 6.4% increase vs. 2Q23. Therefore, when looking at the first half of the year, the ticket posted growth of 8.0% vs 1H23. This increase, in addition to partially offsetting the loss resulting from the reduction in the student base, reflects the students' continued confidence in our high-quality educational offering and places our brands on a level more aligned with their value proposition.

In 2Q24, Ânima Core reported a 3.1% reduction in net revenue when compared to 2Q23, which was mainly impacted by the 11.7% drop in the student base in the period, concentrated on academic education (-7.9%). Thus, ending the first half of the year with net revenue of R$1.1 bi, a 2.0% drop vs. 1H23.

Distance Learning

	1H24	1H23	Δ1H24/ 1H23	2Q24	2Q23	Δ2Q24/ 2Q23	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Net Revenue (R$ million)[1]	152.5	131.7	15.8%	80.3	72.4	10.9%	72.2	59.3	21.6%
Academic Education	166.5	138.9	19.9%	88.6	75.6	17.3%	77.9	63.3	23.1%
Lifelong Learning	18.7	20.9	-10.9%	8.6	11.6	-26.0%	10.1	9.4	7.6%
Student Base ('000)[2]	144.9	140.0	3.5%	151.9	151.7	0.1%	137.8	128.3	7.5%
Academic Education	121.7	114.0	6.7%	127.4	120.9	5.4%	115.9	107.2	8.1%
Lifelong Learning	23.2	26.0	-10.5%	24.5	30.8	-20.4%	21.9	21.1	4.0%
Average Ticket (R$/month)[3]	213	190	12.0%	213	191	11.4%	213	189	12.7%
Academic Education[3]	228	203	12.4%	232	208	11.3%	224	197	13.8%
Lifelong Learning[3]	134	135	-0.5%	117	125	-7.0%	153	148	3.5%

[1] Revenue already net from transfer of third-party DL Centers.
[2] End of period in the quarters and average in the semester.
[3] Net ticket = (Net Revenue + Transfer to third-party centers) / Student Base / Number of months in the period.
Academic Education: Undergraduate in Distance Learning.
Lifelong Learning: Distance Postgraduate Learning.

Undergraduate Student Flow Distance Learning	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	Δ2Q24/ 2Q23
Previous Base	107,176	120,893	109,547	126,361	115,906	8.1%
Graduations	-	(5,269)	-	(5,909)	-	n.a
Dropouts	(5,685)	(31,780)	(2,065)	(32,709)	(6,814)	19.9%
Graduations	*-5.3%*	*-26.3%*	*-1.9%*	*-25.9%*	*-5.9%*	*-0.6pp*
New Students	19,402	25,703	18,879	28,163	18,316	-5.6%
Current Base	120,893	109,547	126,361	115,906	127,408	5.4%

The net ticket in 1H24 was 12% higher than in 1H23, representing another important milestone for this segment. In the semester, the registered growth of 15.8% in net revenue (1H24 vs. 1H23) was in line with our strategy of strengthening the value of our brands. In 2Q24, net revenue from Distance Learning grew by 10.9% compared to the same period of the previous year, mainly impacted by the 11.4% growth in net ticket.

In the attraction process throughout 2Q24, we registered 18 thousand new students, a 5.6% drop compared to the same period in 2023. This reduction is in line with the strategy of obtaining higher quality revenue.

Inspirali

	1H24	1H23	Δ1H24/ 1H23	2Q24	2Q23	Δ2Q24/ 2Q23	1Q24	1Q23	Δ1Q24/ 1Q23
Net Revenue (R$ million)	717.2	634.3	13.1%	365.1	311.7	17.1%	352.1	322.7	9.1%
Academic Education	689.8	610.9	12.9%	349.9	298.2	17.3%	340.0	312.8	8.7%
Continued Medical Education	27.3	23.4	16.9%	15.2	13.5	12.6%	12.2	9.9	22.7%
Student Base ('000)[1]	15.5	15.2	2.2%	15.7	15.4	2.2%	15.3	15.0	2.2%
Academic Education	12.1	12.0	1.3%	12.2	12.0	2.0%	12.0	11.9	0.5%
Continued Medical Education	3.4	3.2	5.6%	3.5	3.4	2.7%	3.4	3.1	8.7%
Average Ticket (R$/month)[2]	7,697	6,956	10.6%	7,746	6,755	14.7%	7,647	7,162	6.8%
Academic Education	9,501	8,520	11.5%	9,545	8,297	15.0%	9,456	8,745	8.1%
Continued Medical Education	1,329	1,201	10.7%	1,450	1,322	9.6%	1,204	1,068	12.8%

1 End of period in the quarters and average in the semester.
2 Net ticket = Net Revenue / Student Base / Number of months in the period.
Academic Education: Undergraduate from the medical program.
Lifelong Learning: Postgraduate degree in medicine.

Inspirali ended 2Q24 with 12,218 students enrolled in the 14 campuses where it offers Academic Education (undergraduate programs), including the completion of FIES registrations, remaining 2.0% above the student base in 2Q23 and equivalent to expected maturity to a full occupancy rate of its authorized seats at the beginning of the school year Regarding the average ticket for this segment, we noted a 11.5% growth in 1H24 vs. 1H23. Consequently, net revenue from Academic Education was 12.9% higher in 1H24 vs. 1H23.

In Continued Medical Education (CME), Inspirali registered a base of 3,492 students in 2Q24, 2.7% up against 2Q23. On the other hand, CME's average ticket in 1H24 was 10.7% higher than in 1H23. As a result, CME's net revenue grew by 12.6% in 2Q24 vs. 2Q23 and 16.9% in 1H24 vs 1H23. In 1H24, CME was offered in important markets, where Inspirali's undergraduate programs are already consolidated, such as Salvador (BA), Palhoça (SC) and Natal (RN), with in-person and hybrid programs in various specializations.

Therefore, Inspirali's consolidated net revenue reached R$365.1 million in 2Q24 (+17.1% vs. 2Q23), accumulating R$717.2 million in 1H24 (+13.1% vs. 1H23). Inspirali continues striving to further enhance its presence in the medical learning journey, with undergraduate and continuing medical education programs with high academic quality in privileged locations, attracting students with a vocation for medical care of the Brazilian population.

Student Loan[1]

	1H23	2H23	1H24
% of Attraction FIES	*1.5%*	*0.8%*	*1.4%*
% of Attraction Private financing	*8.0%*	*6.0%*	*7.1%*
% of Attraction	*9.5%*	*6.8%*	*8.5%*
Student Base	232,325	216,807	214,899
Fies	11,234	9,498	8,381
% of Student Base	*4.8%*	*4.4%*	*3.9%*
Private financing	17,333	16,474	16,860
% of Student Base	*7.5%*	*7.6%*	*7.8%*
Total	28,567	25,972	25,241
% of Student Base	*12.3%*	*12.0%*	*11.7%*

[1] It does not include the 'Facilita' financing modality

In the 1H24 attraction process, 8.5% of the new students contracted some kind of loan, which represents a 1.0 p.p. drop vs. 1H23. This reduction is in line with our strategy of lower use of our balance sheet and greater focus on cash generation. We also highlight the continuous reduction in the representativeness of FIES, due to lower demand and adherence to the public loan modality by students. At the end of the semester, we noted a 0.8 p.p. drop in private loans when compared to 1H23, represented by the partnership with Pravaler.

Therefore, in 1H24, the on campus undergraduate student base using some kind of loan was 0.6 p.p. lower than in 1H23, mainly due to the drop in the number of students using FIES, whose graduations are higher than the attraction, resulting in a continuous reduction of the base.

Consolidated and segment financial performance

R$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirali			Consolidated		
	1H24	1H23	Δ1H24/ 1H23	1H24	1H23	Δ1H24/ 1H23	1H24	1H23	Δ1H24/ 1H23	1H24	1H23	Δ1H24/ 1H23
Net Revenue	1,098.1	1,120.8	-2.0%	152.5	131.7	15.7%	717.2	634.3	13.1%	1,967.7	1,886.8	4.3%
Adjusted Gross Profit	714.1	648.1	10.2%	143.5	128.2	11.9%	506.6	466.5	8.6%	1,364.2	1,242.8	9.8%
Gross Margin	65.0%	57.8%	7.2pp	94.1%	97.3%	-3.2pp	70.6%	73.5%	-2.9pp	69.3%	65.9%	3.4pp
Adjusted Operating Result	441.9	385.4	14.7%	53.9	36.3	48.3%	379.1	362.0	4.7%	874.8	783.7	11.6%
Operating Margin	40.2%	34.4%	5.8pp	35.3%	27.6%	7.7pp	52.9%	57.1%	-4.2pp	44.5%	41.5%	3.0pp

R$ million	Ânima Core			Distance Learning			Inspirali			Consolidated		
	2Q24	2Q23	Δ2Q24/ 2Q23	2Q24	2Q23	Δ2Q24/ 2Q23	2Q24	2Q23	Δ2Q24/ 2Q23	2Q24	2Q23	Δ2Q24/ 2Q23
Net Revenue	531.6	548.4	-3.1%	80.3	72.4	10.9%	365.1	311.7	17.1%	977.0	932.4	4.8%
Adjusted Gross Profit	321.6	284.6	13.0%	75.0	70.2	6.8%	240.4	213.4	12.6%	636.9	568.2	12.1%
Gross Margin	60.5%	51.9%	8.6pp	93.4%	97.0%	-3.6pp	65.8%	68.5%	-2.7pp	65.2%	60.9%	4.3pp
Adjusted Operating Result	205.8	183.8	12.0%	24.3	14.7	65.2%	179.9	157.2	14.4%	410.0	355.6	15.3%
Operating Margin	38.7%	33.5%	5.2pp	30.2%	20.3%	9.9pp	49.3%	50.4%	-1.1pp	42.0%	38.1%	3.9pp

We ended 1H24 with an 11.6% growth in our consolidated operating result, representing a 3.0 p.p growth in the operating margin vs. 1H23. The main highlights that made us achieve this result are:

a) Growth of net revenue, concentrated on the DL (+15.7%) and Inspirali (+13.1%) segments, mainly resulting from ticket growth;
b) 6.3% decrease in operating costs, mainly personnel, with an 11% drop vs. 1H23, as a result of a more efficient academic offering in a context of a fully integrated Company and with the mature E2A academic model in all IES and programs;
c) Sales expenses grew 13.1% vs. 1H23, mainly due to an increase in PDA (+17.8%), the increase of which is more related to the positive effect in 1H23 of a reversal of PDA in some of our brands, and which in 1H24 consumed 5.7% of Net Revenue, in line with our historical patterns, as well as an increase in marketing expenses (+9.8%). However, it is worth highlighting that the increase in marketing expenses was the result of the attraction cycle occurred in 1Q24, while in 2Q24 (vs. 2Q23) there was a 29% reduction, in line with our strategy of having greater investments in odd-numbered quarters, when attraction cycles occur;
d) General and administrative expenses dropped by 2.1% vs. 1H23, showing continuity of the greater operational efficiency implemented as from the second half of 2023;
e) There has been an increase in the results of fines and interest on tuition, which are recognized on a cash basis, in line with the improvement in our process of collection.

Ânima Core

Ânima Core maintained the margin expansion pace in 1H24 and continues to demonstrate a new level of profitability for operations in this segment, achieving an operating margin of 40.2% vs. 34.4% in 1H23. The growth in the operating margin is linked to the following initiatives: a) greater integration of the E2A model with more constructive collaboration in all IES; b) campus mergers that we carried out in 2023, obtaining efficiency by concentrating operations on campuses with better operational efficiency and subsequent reduction in G&A and occupancy costs; c) increase in the line of results of fines and interest on tuition as a result of more efficient collection policies; d) reduction in the line of marketing due to the seasonality in the quarter; and e) increase in provisions, which reflect our operational gain initiatives in 2023.

Distance Learning

Our Distance Learning segment continues its growth trajectory and continues to gain relevance in our portfolio, combining revenue growth (+15.7% of net revenue in the semester) and margins (+7.8 p.p.). The strategy remains to implement Distance Learning to expand our operating market, seize the reach our brands and fulfill our educational purpose of bringing quality education throughout the country, reaching all audiences.

The growth in operating result was mainly derived from the increase in revenue, which diluted fixed costs and expenses and decreased personnel expenses. On the other hand, we posted an increase in marketing expenses during the period, arising from the increase in the price of digital leads to attract new students.

Inspirali

Inspirali delivered results in 1H24 that were compatible with the development of controls and management embedded in its structuring process. The increase in operating costs as a percentage of net revenue, to 29.4% (vs. 26.5% in 1H23), reflects (i) the structuring of teams and processes considered fundamental to better serve its students, and (ii) the expected maturation of undergraduate medical programs, whose final years require agreements with hospitals and healthcare units used for practical field and a greater number of preceptor doctors to monitor our students.

Investments in marketing in 1H24 remained at the same level as in 1H23, at 1.6% of net revenue, with a focus on strengthening the Inspirali brand and on initiatives to attract students to its medical programs. General and administrative expenses were mainly impacted by third party services, related to the digital transformation in progress at Inspirali, among others.

As a result, Inspirali delivered an operating margin of 52.9% in 1H24 vs. 57.1% in 1H23, in line with its operations maturation.

Inspirali remains committed to maintaining its prominent position among the segment leaders, delivering high-quality programs and a differentiated experience to its students, sustainable growth in its two business segments (Academic Education and Continued Medical Education), financial efficiency and strong cash generation, thus returning value to all its stakeholders.

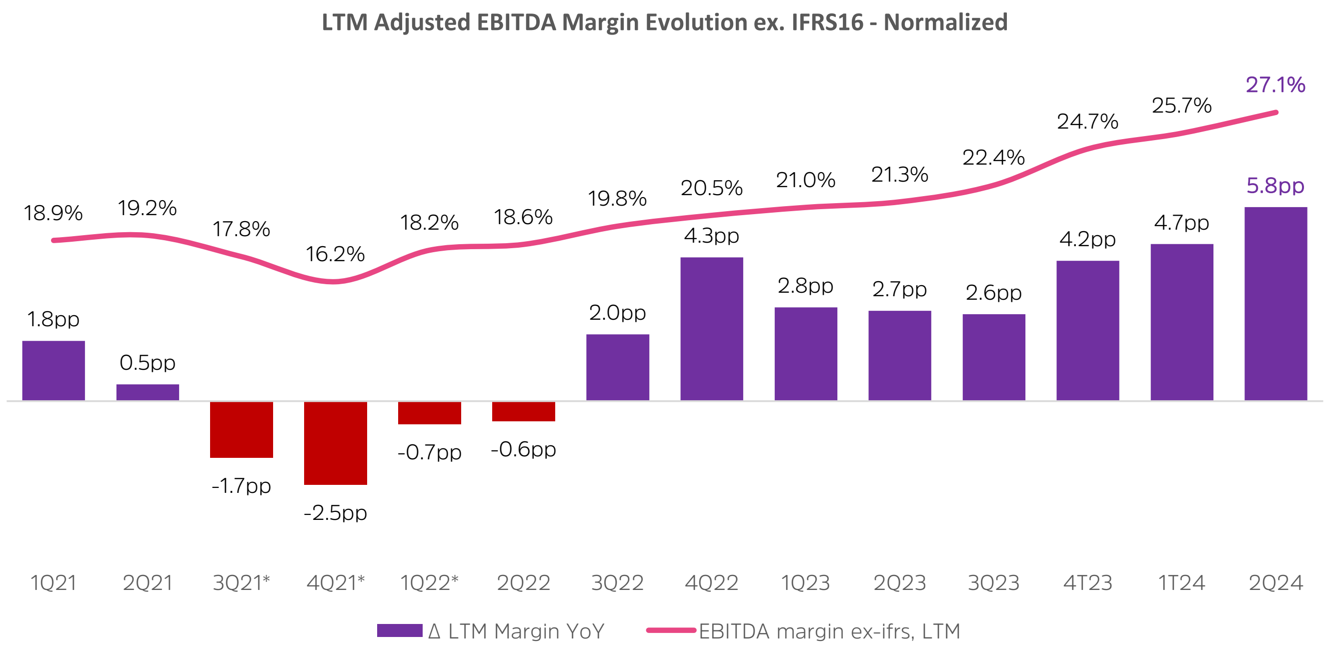
On 08/08/2024, Inspirali's shareholders decided to distribute interim dividends of R$175 million, in addition to those already decided and provisioned of R$77 million, both related to the net income for the fiscal year 2023, totaling a distribution of R$252 million.

EBITDA AND ADJUSTED EBITDA

R$ million (except in %)	1H24	%VA	1H23	%VA	Δ1H24/ 1H23	2Q24	%VA	2Q23	%VA	Δ2Q24/ 2Q23
Adjusted Operating Result	874.8		783.7		11.6%	410.8		355.7		15.5%
Operating Margin	44.5%		41.5%		3.0pp	42.0%		38.1%		3.9pp
Corporate Expenses	(141.6)	-7.2%	(152.4)	-8.1%	-7.1%	(73.4)	-7.5%	(77.0)	-8.3%	-4.7%
Adjusted EBITDA	733.3		631.3		16.2%	337.4		278.7		21.1%
EBITDA margin ajusted	37.3%		33.5%		3.8pp	34.5%		29.9%		4.6pp
(-) Late Payment Fees	(18.8)	-1.0%	(9.4)	-0.5%	100.4%	(7.6)	-0.8%	(5.0)	-0.5%	52.8%
(-) Non-recurring items	(1.1)	-0.1%	(59.2)	-3.1%	-98.1%	(0.7)	-0.1%	(8.7)	-0.9%	-91.8%
EBITDA	713.3		562.7		26.8%	329.1		265.0		24.2%
EBITDA margin	36.3%		29.8%		6.5pp	33.7%		28.4%		5.3pp
(-) Rent expenses	(137.4)	-7.0%	(144.8)	-7.7%	-5.1%	(68.5)	-7.0%	(72.6)	-7.8%	-5.6%
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	595.9		486.5		22.5%	269.0		206.1		30.5%
Adjusted EBITDA Margin ex-IFRS16	30.3%		25.8%		4.5pp	27.5%		22.1%		5.4pp

We ended the 1H24 with Adjusted EBITDA ex-IFRS16 of R$595.9 million, 22.5% growth vs. 1H23. The quarter continues to reflect the Company's new operating structure, resulting from the initiatives adopted to reduce costs and expenses, with positive effects on the operating result of all segments. Also, we rely on internal restructuring initiatives in the search for greater synergy between the areas, showing a reduction in corporate expenses. Finally, we also highlight the reduction in rental expenses, as a result of the mergers of campuses and the return of properties that we carried out in 2023.

Therefore, we continue to expand the Adjusted LTM EBITDA margin ex-IFRS16 (last 12 months), as shown in the following chart:



Non-recurring

R$ million	1H24	2Q24	1Q24	1H23	2Q23	1Q23
Rental contracts paid	0.0	0.0	0.0	47.9	1.6	46.3
Demobilizations	0.2	0.0	0.2	3.6	2.6	1.0
Severance	3.4	1.2	2.2	22.8	20.0	2.7
Write-off of assets	(2.0)	0.0	(2.0)	54.3	54.3	0.0
Others	(0.5)	(0.5)	0.0	0.6	0.0	0.6
Total Adjusted EBITDA impact	1.1	0.7	0.4	59.2	8.7	50.5
Rent payments ex-IFRS16	0.0	0.0	0.0	9.1	3.5	5.7
Total Adjusted EBITDA ex-IFRS16 impact	1.1	0.7	0.4	68.3	12.1	56.2

In 1H24, we had R$1.1 million in non-recurring items, demonstrating the evolution in the quality of our results. The values are concentrated in the following items:

a) Residual costs with demobilization of properties returned in the previous quarter;
b) Severance payment for academic and administrative payroll restructuring;
c) Reversal of provisions for losses established for the subsidiary Gama Academy, net of the constitution of a provision for losses in other assets.

FINANCIAL INCOME (EXPENSES)

R$ million (except in %)	1H24	1H23	Δ1H24/ 1H23	2Q24	2Q23	Δ2Q24/ 2Q23
(+) Financial Revenue	71.9	100.4	-28.4%	31.7	50.8	-37.6%
Late payment fees	18.8	9.4	100.4%	7.6	5.0	52.7%
Interest on financial investments	45.2	70.5	-35.9%	19.2	29.3	-34.5%
Discounts obtained	0.2	0.4	-51.0%	0.1	0.2	-63.0%
Other financial revenues	7.7	20.0	-61.8%	4.8	16.3	-70.3%
(-) Financial Expense	(415.2)	(491.5)	-15.5%	(225.8)	(239.9)	-5.9%
Commission and interest expense on loans[1]	(276.6)	(339.4)	-18.5%	(141.9)	(149.4)	-5.1%
PraValer interest expenses	(34.6)	(15.8)	119.2%	(30.5)	(14.8)	106.0%
Accounts payable interest expenses (acquisitions)	(4.5)	(10.2)	-56.1%	(1.9)	(4.6)	-58.7%
Financial Lease Expenses	(72.7)	(81.0)	-10.3%	(35.7)	(38.8)	-7.8%
Other financial expenses	(26.9)	(45.1)	-40.4%	(15.8)	(32.2)	-51.0%
Net Financial Result	(343.3)	(391.1)	-12.2%	(194.1)	(189.1)	2.7%
Penalty fee prepayment of debenture	2.3	0.0	n.a.	2.3	0.0	n.a.
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	22.4	0.0	n.a.	22.4	0.0	n.a.
Adjusted Financial Result	(318.6)	(391.1)	-18.5%	(169.4)	(189.1)	-10.4%

[1]*Includes gains and losses from derivatives relating to loan contracts in foreign currency with swaps.*

The accounting net financial result showed an improvement of R$47.8 million (12.2%) compared to 1H23. This increase in net financial result (expenses) is mainly due to the reduction in interest expenses in the period (R$62.9 million), which varied due to lower gross debt, as well as the reduction in the SELIC rate between the compared periods. Additionally, we had a non-recurring effect of R$24.7 million in 2Q24, resulting from the early settlement of Inspirali's debenture, whose outstanding balance, in March 2024, was R$1.5 billion. Without considering this effect, financial income (expenses) would have improved by R$72.5 million (18.5%) in 1H24 compared to 1H23.

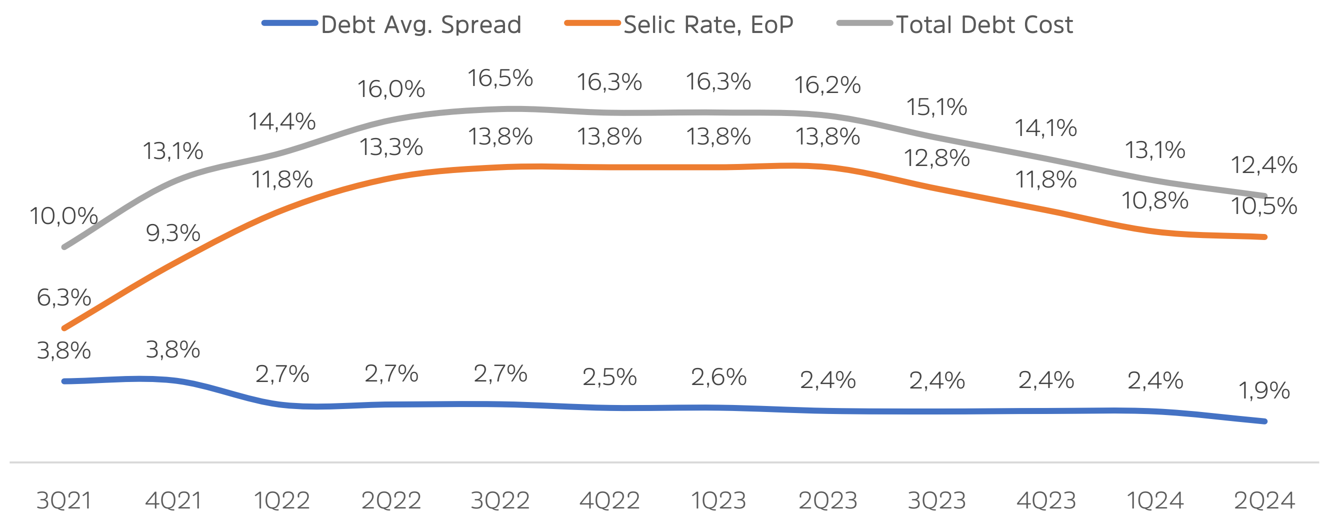
The most relevant line of financial revenues is the income obtained from financial investments, which have immediate liquidity and are linked to the CDI. We reported a 35.9% reduction in 1H24 vs 1H23, mainly due to a lower average cash position throughout the quarter, in addition to a lower SELIC rate in the period. We highlight the 100.4% increase in revenue from interest on tuition, showing our greater effectiveness in collecting and renegotiating with defaulting students.

As for financial expenses, the reduction between the comparative periods is concentrated in commissions and interest on loans, as previously explained. In addition, we posted an increase in PraValer interest expenses, whose increase is related to a larger base of students who use the advance payment method for this loan.

As announced to the market on May 10, 2024 and in the Material Fact on May 22, 2024, we had two important renegotiations, which reduced even further our debt cost and contributed to an improvement in the net financial result, as follows: a) Inspirali approved at the EGM its 2nd issuance of simple debentures, in the amount of R$2.0 billion, whose proceeds were used in the prepayment of the remaining balance of its 1st debenture issued and to reinforce cash to support its growth strategy. As a result, its debt cost was CDI+1.65% per year, versus CDI+2.60% per year of the 1st issue; b) Ânima Holding carried out the 5th (fifth) issuance of simple debentures, non-convertible into shares, in the total amount of R$200 million, at a cost of CDI+1.92% per year.

In an event subsequent to the 2Q24, as per the Material Fact released on August 8, 2024, the Board of Directors approved the 6th Issuance of simple Debentures of Ânima, in the amount of R$360 million at the cost of CDI +1.92%, whose proceeds will be used to reduce debt and reinforce the Company's cash.

The graph below demonstrates the vital work we have carried out over the last few quarters, significantly reducing our debt cost, reaching a spread of 1.9 p.p. in the 2Q24.



NET INCOME AND MARGIN

R$ million (except in %)	1H24	%VA	1H23	%VA	Δ1H24/ 1H23	2Q24	%VA	2Q23	%VA	Δ2Q24/ 2Q23
EBITDA	713.3	36.3%	562.7	29.8%	26.8%	329.1	33.7%	265.0	28.4%	24.2%
Depreciation & Amortization	(259.6)	-13.2%	(270.7)	-14.3%	-4.1%	(129.9)	-13.3%	(132.4)	-14.2%	-1.8%
Equity Equivalence	(9.5)	-0.5%	(3.8)	-0.2%	150.5%	(1.2)	-0.1%	(1.6)	-0.2%	-27.7%
EBIT	444.2	22.6%	288.3	15.3%	54.1%	198.1	20.3%	131.1	14.1%	51.1%
Net Financial Result	(343.3)	-17.4%	(391.1)	-20.7%	-12.2%	(194.1)	-19.9%	(189.1)	-20.3%	2.7%
EBT	100.9	5.1%	(102.8)	-5.4%	-198.1%	3.9	0.4%	(58.0)	-6.2%	-106.8%
Income Tax and Social Contribution	0.9	0.0%	3.6	0.2%	-74.0%	0.4	0.0%	0.2	0.0%	80.2%
Net Income (Loss)	101.8	5.2%	(99.2)	-5.3%	-202.7%	4.3	0.4%	(57.8)	-6.2%	-107.5%
(-) Minority shareholders interest	52.0	2.6%	79.9	4.2%	-34.9%	19.0	1.9%	44.0	4.7%	-56.8%
Net Income, controlling shareholders	49.8	2.5%	(179.0)	-9.5%	-127.8%	(14.7)	-1.5%	(101.8)	-10.9%	-85.6%
Non-recurring items	1.1	0.1%	59.2	3.1%	-98.1%	0.7	0.1%	8.7	0.9%	-91.8%
Intangible amortization[1,2]	59.9	3.0%	84.3	4.5%	-28.9%	20.2	2.1%	42.9	4.6%	-52.9%
Penalty fee prepayment of debenture[2]	1.7	0.1%	0.0	0.0%	n.a.	1.7	0.2%	0.0	0.0%	n.a.
Write-off of funding cost of the prepaid debenture[2]	16.6	0.8%	0.0	0.0%	n.a.	16.6	1.7%	0.0	0.0%	n.a.
Adjusted Net Income (Loss)	129.2	6.6%	(35.5)		n.a.	24.5		(50.2)		-148.8%
Adjusted Net Margin	6.6%		-1.9%		8.5pp	2.5%		-5.4%		7.9pp

[1] Amortization of intangible assets of acquired companies; [2] The values refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.

In 1H24, we presented net income attributable to controlling shareholders of R$49.8 million, due to robust growth in EBITDA and a reduction in net financial result. Adjusted net income reached R$129.2 million, the highest result for the first half for the Company in its entire history.

We also highlight that the "Non-Controlling Interest" line is substantially related to the minority shareholder's interest in our subsidiary, Inspirali.

CASH AND NET DEBT

R$ million (except in %)	JUN 24	MAR 24	JUN 23
(+) Cash and Cash Equivalents	1,180.0	528.5	1,053.9
Cash	172.4	146.5	61.5
Financial Investments	1,007.6	382.0	992.5
(-) Loans and Financing [1]	3,859.3	3,243.6	3,834.2
Current	364.1	782.2	871.6
Non current	3,495.2	2,461.4	2,962.6
(=) Net debt [2]	(2,679.3)	(2,715.1)	(2,780.2)
(-) Other obligations, adjusted	175.3	180.6	258.1
Other obligation (current and non current)	175.3	180.6	350.0
Other Obligations (Proies grant)	0.0	0.0	(91.9)
(=) Net Debt Ajusted [3]	(2,854.6)	(2,895.7)	(3,038.4)
(-) Liabilities Leases (IFRS-16)	1,236.3	1,274.1	1,352.2
Current	143.2	142.7	152.0
Non current	1,093.1	1,131.4	1,200.2
(=) Net Debt Ajusted incl. IFRS-16 [3]	(4,090.9)	(4,169.8)	(4,390.6)
EBITDA LTM Ex-IFRS 16	1,032.9	970.4	776.3
Ratio:	2.76x	2.98x	3.91x

[1] *Considers loans and financing and derivatives.*
[2] *Net debt considering only bank obligations.*
[3] *Net debt considering all short and long-term obligations related to the payment of tax installments and acquisitions, excluding Proies scholarships*
[4] *As of Sep 23, the Proies scholarships to be granted, as they do not constitute accounts payable for acquisitions, were reclassified to the "other accounts payable" line in current and non-current liabilities, with no adjustment in debt being necessary.*

We continue to prioritize and achieve gradual positive deleverage results, which led us to close 2Q24 with a leverage of 2.76x EBITDA LTM ex-IFRS16, a reduction of 0.22x vs 1Q24 and 1.15x vs 2Q23. Another factor worth of pointing out is that, contrary to the usual cash consumption in a 2nd quarter, we recorded nominal reduction in adjusted net debt of R$41.1 million on 2Q24 . This impact is the result of improved operating results and more efficient working capital policies. The main indicators to highlight are:

- Company Cash Generation was 40.6% higher than in 1H23, impacted by operational initiatives to reduce costs and expenses, reaching R$450.4 million (R$320.4 million in 1H23);
- Investments in CAPEX were 39% lower than in 1H23, with a reduction of R$48.5 million, see investment details forward.

After four successive quarters of increasing results and cash generation which, combined with the work of managing costs and terms of its banking liabilities, resulted in a significant reduction in its leverage, and considering the existence of accumulated profits from previous years, on 08/08/2024, Ânima communicated to its shareholders the resolution of its Board of Directors for the distribution of dividends resulting from accumulated profits from previous years in the amount of R$ 178 million.

TRADE RECEIVABLES AND DAYS OF SALES OUTSTANDING (DSO)

Total	2Q24	1T24	2Q23	1Q23	Δ2Q24/ 1T24	Δ2Q23/ 1Q23
Net Trade Receivables	909.0	895.7	875.2	948.3	13.3	(73.1)
to mature	513.0	555.2	478.1	658.0	(42.2)	(179.9)
until 180 days	250.0	178.1	235.0	181.2	71.9	53.8
between 181 and 360 days	57.3	80.4	78.6	62.9	(23.1)	15.7
between 361 and 720 days	88.8	82.1	83.6	46.2	6.7	37.4

Average collection periods

Total	2Q24	1T24	2Q23	1Q23	Δ2Q24/ 1T24	Δ2Q23/ 1Q23
Net Trade Receivables	909.0	895.7	875.2	948.3	13.3	(73.1)
Net Revenue (LTM)	3,813.8	3,769.2	3,637.2	3,615.3	44.6	21.9
DSO	86	86	87	94	0	-8

Not FIES and others	2Q24	1T24	2Q23	1Q23	Δ2Q24/ 1T24	Δ2Q23/ 1Q23
Net Trade Receivables	791.7	783.1	773.1	846.1	8.6	(73.0)
Net Revenue (LTM)	3,657.5	3,615.3	3,443.7	3,405.8	42.2	37.9
DSO	78	78	81	89	-0	-9

FIES	2Q24	1T24	2Q23	1Q23	Δ2Q24/ 1T24	Δ2Q23/ 1Q23
Net Trade Receivables	117.2	112.6	102.2	102.2	4.6	0.0
Net Revenue (LTM)	156.4	153.9	193.5	209.5	2.5	(16.0)
DSO	270	263	190	176	7	14

Our "net trade receivables" ended 2Q24 with R$909.0 million, an increase of R$13.3 million compared to 1Q24. This increase is in line with the business seasonality, where student default increases during the academic semester.

Our average total collection period remained stable in relation to the comparative quarters, in line with our current working capital improvement policies, which began in 2Q23 and include the advance of credit card receivables and inclusion of interest in card installments, reducing the average term of these receivables.

CASH FLOW

R$ million	1H24	1H23	2Q24	2Q23
Net Income (Loss)	101.8	(99.2)	4.3	(57.8)
Provisions	128.7	106.6	59.2	47.4
Depreciation & Amortization	259.7	254.3	130.0	126.6
Interest expenses/revenues	347.4	409.6	178.4	191.4
Other non-cash adjustments	33.4	75.3	16.8	(4.7)
Payment of rent	(138.4)	(153.9)	(69.2)	(75.7)
Payment of rent fines	(5.1)	(28.6)	(1.4)	(16.9)
Operating Cash Flow	727.5	564.1	318.2	210.3
Working Capital	(202.5)	(120.6)	(97.9)	1.7
CAPEX - Fixed and Intangible	(74.6)	(123.1)	(40.1)	(66.5)
Subtotal	(277.1)	(243.7)	(138.0)	(64.8)
Cash Flow to Firm	450.4	320.4	180.2	145.5
Interest Paid	(276.8)	(295.9)	(82.5)	(77.4)
Funding and Amortization	32.9	(355.2)	559.3	(256.6)
Acquisition payments	(10.9)	(4.8)	(5.4)	(3.6)
Share repurchase	0.0	(6.9)	0.0	0.0
Dividends	0.0	(80.3)	0.0	(80.3)
Subtotal	(254.8)	(743.1)	471.4	(417.9)
Net Increase (Reduction) of Cash and Cash Equivalents	195.6	(422.7)	651.6	(272.4)
Cash at the begging of the period	984.5	1,476.6	528.5	1,326.3
Cash at the end of the period	1,180.0	1,053.9	1,180.0	1,053.9

The Company ended 1S24 with operating cash flow of R$727.5 million, while in 1H23 it was R$564.1 million, representing a 29% increase between the periods. This increase was due to a consistent improvement in our results, which consist of a healthier EBITDA and lower expenses with rental payments and rental fines.

It is important to highlight that, in 2023, we implemented measures to improve working capital (especially the sale of credit card receivables) that resulted in a disproportionate movement when compared to 2022. Thus, the comparative effect of this 1H24 vs 1H23, of an increase of approximately R$ 80 million, differently from the previous year, occurs on a recurring basis of implementation of these improvements, therefore having a normalized impact in the semester.

Of financing/investments activities, we highlight the reduction of R$19 million (~6%) in interest paid compared to 1H23. The reduction in this amount is linked to an improvement in our intake cost as well as the reduction in the SELIC rate in the comparative period.

INVESTMENTS (CAPEX)

R$ million (except in %)	1H24	1H23	Δ1H24/ 1H23	2Q24	2Q23	Δ2Q24/ 2Q23
Systems and Technology	43.1	56.5	-23.8%	24.0	31.4	-23.5%
Works and Improvements	25.3	52.3	-51.6%	5.8	6.3	-9.0%
Others	6.2	14.4	-56.7%	10.3	28.8	-64.2%
Total Invesment	74.6	123.1	-39.4%	40.1	66.5	-39.8%
% Net Revenue	3.5%	5.9%	-2.4p.p.	3.9%	6.3%	-2.4p.p.

*[1]ROIC = EBIT LTM * (1- effective IR/CSLL rate) ÷ average invested capital.*

Invested Capital = net working capital + long-term FIES trade receivables + net fixed assets

The Company continues its organized work in prioritizing investments in CAPEX, but without ceasing to invest in the physical units and in Systems and Technology. There is a natural reduction in expenses on construction works and improvements this quarter, since classes have already started, and the campuses are prepared for this.

Therefore, we ended 1H24 with investments in CAPEX of R$74.6 million, a 39.4% reduction when compared to the same period in the previous year. It is worth noting that the investments in the previous year were mainly related to the return of campuses in 1H23, which generated demands for adaptation of these campuses. We continue to be concentrated in systems and technology to develop modern technologies that will generate greater operational efficiency in the years to come.

RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

Return on Invested Capital (ROIC)[1]	2024	2023	Δ2024/ 2023
Consolidated ROIC	12.7%	8.0%	4.7pp
ROIC excluding non-amortized intangible assets	31.1%	19.0%	12.1pp

*"[1]ROIC = EBIT LTM * (1- effective tax rate) ÷ avg. Invested capital.*

Invested Capital = net working capital + long term FIES accounts receivable + net fixed assets.

Our consolidated return on invested capital (ROIC) was 12.7% in 2Q24, an improvement of 4.7 p.p. compared to 2023. Excluding the incorporation of non-amortizable intangibles from acquisitions, we noted an increase of 12.1 p.p.

We remain confident and committed to increasing profitability in the coming periods to deliver increasing returns to shareholders.

Annex I: Consolidated Income Statement

R$ million (except in %)	1H24	%VA	1H23	%VA	Δ1H24/ 1H23	2Q24	%VA	2Q23	%VA	Δ2Q24/ 2Q23
Gross Revenue	4,004.6	203.5%	3,892.1	206.3%	2.9%	2,018.5	206.6%	1,963.2	210.5%	2.8%
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,960.2)	-99.6%	(1,932.0)	-102.4%	1.5%	(1,002.3)	-102.6%	(994.2)	-106.6%	0.8%
Taxes	(76.7)	-3.9%	(73.2)	-3.9%	4.7%	(39.2)	-4.0%	(36.6)	-3.9%	7.2%
Net Revenue	1,967.7	100.0%	1,886.8	100.0%	4.3%	977.0	100.0%	932.4	100.0%	4.8%
Cost of Services	(603.5)	-30.7%	(644.1)	-34.1%	-6.3%	(339.3)	-34.7%	(364.2)	-39.1%	-6.8%
Personnel	(416.1)	-21.1%	(467.5)	-24.8%	-11.0%	(233.3)	-23.9%	(268.2)	-28.8%	-13.0%
Services from Third Parties	(54.3)	-2.8%	(56.1)	-3.0%	-3.2%	(30.0)	-3.1%	(30.9)	-3.3%	-3.1%
Rental & Utilities	(38.9)	-2.0%	(35.7)	-1.9%	8.9%	(21.3)	-2.2%	(20.2)	-2.2%	5.1%
Others	(94.2)	-4.8%	(84.8)	-4.5%	11.1%	(54.7)	-5.6%	(44.9)	-4.8%	22.0%
Adjusted Gross Profit	1,364.2	69.3%	1,242.8	65.9%	9.8%	637.7	65.3%	568.2	60.9%	12.2%
Sales Expenses	(257.6)	-13.1%	(227.7)	-12.1%	13.1%	(106.1)	-10.9%	(105.5)	-11.3%	0.6%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(112.6)	-5.7%	(95.6)	-5.1%	17.8%	(60.0)	-6.1%	(40.6)	-4.4%	47.8%
Marketing	(145.0)	-7.4%	(132.1)	-7.0%	9.8%	(46.0)	-4.7%	(64.8)	-7.0%	-29.0%
General & Administrative Expenses	(237.2)	-12.1%	(242.4)	-12.8%	-2.1%	(129.1)	-13.2%	(112.1)	-12.0%	15.1%
Personnel	(150.1)	-7.6%	(173.6)	-9.2%	-13.5%	(75.9)	-7.8%	(90.9)	-9.7%	-16.5%
Third Party Services	(65.4)	-3.3%	(47.7)	-2.5%	37.2%	(36.4)	-3.7%	(13.5)	-1.4%	170.4%
Rental & Utilities	(2.4)	-0.1%	4.9	0.3%	n.a.	(1.6)	-0.2%	5.1	0.5%	-131.4%
Others	(19.3)	-1.0%	(26.1)	-1.4%	-25.9%	(15.1)	-1.6%	(12.9)	-1.4%	17.7%
Other Operating Revenues (Expenses)	(13.4)	-0.7%	1.6	0.1%	-916.2%	0.7	0.1%	0.1	0.0%	652.0%
Provisions	(16.8)	-0.9%	(10.7)	-0.6%	57.0%	(1.2)	-0.1%	(4.4)	-0.5%	-73.3%
Taxes	(3.3)	-0.2%	(1.9)	-0.1%	73.9%	(1.9)	-0.2%	(0.8)	-0.1%	128.3%
Other Operating Revenues	6.7	0.3%	14.2	0.8%	-53.2%	3.7	0.4%	5.3	0.6%	-30.6%
Late Payment Fees	18.8	1.0%	9.4	0.5%	100.4%	7.6	0.8%	5.0	0.5%	52.8%
Adjusted Operating Result	874.8	44.5%	783.7	41.5%	11.6%	410.8	42.0%	355.7	38.1%	15.5%
Corporate Expenses	(141.6)	-7.2%	(152.4)	-8.1%	-7.1%	(73.4)	-7.5%	(77.0)	-8.3%	-4.7%
Adjusted EBITDA	733.3	37.3%	631.3	33.5%	16.2%	337.4	34.5%	278.7	29.9%	21.1%
(-) Late Payment Fees	(18.8)	-1.0%	(9.4)	-0.5%	100.4%	(7.6)	-0.8%	(5.0)	-0.5%	52.8%
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(1.1)	-0.1%	(59.2)	-3.1%	-98.1%	(0.7)	-0.1%	(8.7)	-0.9%	-91.8%
EBITDA	713.3	36.3%	562.7	29.8%	26.8%	329.1	33.7%	265.0	28.4%	24.2%
Depreciation & Amortization	(259.6)	-13.2%	(270.7)	-14.3%	-4.1%	(129.9)	-13.3%	(132.4)	-14.2%	-1.8%
Equity Equivalence	(9.5)	-0.5%	(3.8)	-0.2%	150.5%	(1.2)	-0.1%	(1.6)	-0.2%	-27.7%
EBIT	444.2	22.6%	288.3	15.3%	54.1%	198.1	20.3%	131.1	14.1%	51.1%
Net Financial Result	(343.3)	-17.4%	(391.1)	-20.7%	-12.2%	(194.1)	-19.9%	(189.1)	-20.3%	2.7%
EBT	100.9	5.1%	(102.8)	-5.4%	-198.1%	3.9	0.4%	(58.0)	-6.2%	-106.8%
Income Tax and Social Contribution	0.9	0.0%	3.6	0.2%	-74.0%	0.4	0.0%	0.2	0.0%	80.2%
Net Income (loss)	101.8	5.2%	(99.2)	-5.3%	-202.7%	4.3	0.4%	(57.8)	-6.2%	-107.5%
Non-Controlling Interest	52.0	2.6%	79.9	4.2%	-34.9%	19.0	1.9%	44.0	4.7%	-56.8%
Net Income (Loss), after non-controlling interest	49.8	2.5%	(179.0)	-9.5%	-127.8%	(14.7)	-1.5%	(101.8)	-10.9%	-85.6%
Non-Recurring Items - EBITDA	1.1	0.1%	59.2	3.1%	-98.1%	0.7	0.1%	8.7	0.9%	-91.8%
Amortization of intangible assets[1,2]	59.9	3.0%	84.3	4.5%	-28.9%	20.2	2.1%	42.9	4.6%	-52.9%
Penalty fee prepayment of debenture[2]	1.7	0.1%	0.0	0.0%	n.a.	1.7	0.2%	0.0	0.0%	n.a.
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	16.6	0.8%	0.0	0.0%	n.a.	16.6	1.7%	0.0	0.0%	n.a.
Adjusted Net Income (Loss)	129.2	6.6%	(35.5)	-1.9%	-463.5%	24.5	2.5%	(50.2)	-5.4%	-148.8%

[1] Amortization of intangible assets of acquired companies [2]The values refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.

Annex II: Income Statement by Segment

R$ million (except in %)	1H24							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Gross Revenue	4,004.6	203.5%	2,603.8	237.1%	482.5	316.4%	918.3	128.0%
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,960.2)	-99.6%	(1,464.1)	-133.3%	(324.3)	-212.7%	(171.7)	-23.9%
Taxes	(76.7)	-3.9%	(41.6)	-3.8%	(5.7)	-3.7%	(29.4)	-4.1%
Net Revenue	1,967.7	100.0%	1,098.1	100.0%	152.5	100.0%	717.2	100.0%
Cost of Services	(603.5)	-30.7%	(383.9)	-35.0%	(9.0)	-5.9%	(210.6)	-29.4%
Personnel	(416.1)	-21.1%	(284.1)	-25.9%	(5.3)	-3.5%	(126.7)	-17.7%
Services from Third Parties	(54.3)	-2.8%	(31.6)	-2.9%	(0.4)	-0.2%	(22.4)	-3.1%
Rental & Utilities	(38.9)	-2.0%	(30.7)	-2.8%	(0.6)	-0.4%	(7.6)	-1.1%
Others	(94.2)	-4.8%	(37.6)	-3.4%	(2.7)	-1.8%	(53.9)	-7.5%
Ajustado Gross Profit	1,364.2	69.3%	714.1	65.0%	143.5	94.1%	506.6	70.6%
Sales Expenses	(257.6)	-13.1%	(170.4)	-15.5%	(56.8)	-37.2%	(30.5)	-4.3%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(112.6)	-5.7%	(75.3)	-6.9%	(18.5)	-12.2%	(18.8)	-2.6%
Marketing	(145.0)	-7.4%	(95.1)	-8.7%	(38.2)	-25.1%	(11.7)	-1.6%
General & Administrative Expenses	(237.2)	-12.1%	(100.4)	-9.1%	(34.9)	-22.9%	(101.9)	-14.2%
Personnel	(150.1)	-7.6%	(66.6)	-6.1%	(24.8)	-16.3%	(58.7)	-8.2%
Third Party Services	(65.4)	-3.3%	(26.1)	-2.4%	(7.2)	-4.7%	(32.1)	-4.5%
Rental & Utilities	(2.4)	-0.1%	(1.2)	-0.1%	(0.7)	-0.5%	(0.4)	-0.1%
Others	(19.3)	-1.0%	(6.5)	-0.6%	(2.1)	-1.4%	(10.7)	-1.5%
Other Operating Revenues (Expenses)	(13.4)	-0.7%	(13.2)	-1.2%	(0.0)	0.0%	(0.2)	0.0%
Provisions	(16.8)	-0.9%	(17.8)	-1.6%	0.0	0.0%	0.9	0.1%
Taxes	(3.3)	-0.2%	(1.2)	-0.1%	(0.0)	0.0%	(2.0)	-0.3%
Other Operating Revenues	6.7	0.3%	5.8	0.5%	0.0	0.0%	0.9	0.1%
Late Payment Fees	18.8	1.0%	11.7	1.1%	2.1	1.4%	5.1	0.7%
Adjusted Operating Result	874.8	44.5%	441.9	40.2%	53.9	35.3%	379.1	52.9%
Corporate Expenses	(141.6)	-7.2%						
Adjusted EBITDA	733.3	37.3%						
(-) Late Payment Fees	(18.8)	-1.0%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(1.1)	-0.1%						
EBITDA	713.3	36.3%						
Depreciation & Amortization	(259.6)	-13.2%						
Equity Equivalence	(9.5)	-0.5%						
EBIT	444.2	22.6%						
Net Financial Result	(343.3)	-17.4%						
EBT	100.9	5.1%						
Income Tax and Social Contribution	0.9	0.0%						
Net Income (Loss)	101.8	5.2%						
(-) Non-Controlling Interest	52.0	2.6%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	49.9	2.5%						
Non-Recurring Items - EBITDA	1.1	0.1%						
Amortization of intangible assets[1,2]	59.9	3.0%						
Penalty fee prepayment of debenture[2]	1.7	0.1%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	16.6	0.8%						
Adjusted Net Income (Loss)	129.2	6.6%						

[1] Amortization of intangible assets of acquired companies [2]The values refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.

R$ million (except in %)	1H23							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Gross Revenue	3,892.1	206.3%	2,645.7	236.1%	424.6	322.3%	821.9	129.6%
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,932.0)	-102.4%	(1,481.5)	-132.2%	(288.0)	-218.6%	(162.6)	-25.6%
Taxes	(73.2)	-3.9%	(43.4)	-3.9%	(4.9)	-3.7%	(25.0)	-3.9%
Net Revenue	1,886.8	100.0%	1,120.8	100.0%	131.7	100.0%	634.3	100.0%
Cost of Services	(644.1)	-34.1%	(472.7)	-42.2%	(3.5)	-2.7%	(167.8)	-26.5%
Personnel	(467.5)	-24.8%	(355.1)	-31.7%	(2.3)	-1.7%	(110.2)	-17.4%
Services from Third Parties	(56.1)	-3.0%	(37.8)	-3.4%	(0.0)	0.0%	(18.2)	-2.9%
Rental & Utilities	(35.7)	-1.9%	(29.8)	-2.7%	0.1	0.1%	(6.0)	-0.9%
Others	(84.8)	-4.5%	(50.0)	-4.5%	(1.3)	-1.0%	(33.5)	-5.3%
Ajustado Gross Profit	1,242.8	65.9%	648.1	57.8%	128.2	97.3%	466.5	73.5%
Sales Expenses	(227.7)	-12.1%	(162.6)	-14.5%	(43.8)	-33.3%	(21.3)	-3.4%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(95.6)	-5.1%	(64.8)	-5.8%	(19.5)	-14.8%	(11.3)	-1.8%
Marketing	(132.1)	-7.0%	(97.8)	-8.7%	(24.4)	-18.5%	(10.0)	-1.6%
General & Administrative Expenses	(242.4)	-12.8%	(109.3)	-9.8%	(48.7)	-37.0%	(84.4)	-13.3%
Personnel	(173.6)	-9.2%	(85.4)	-7.6%	(29.1)	-22.1%	(59.1)	-9.3%
Third Party Services	(47.7)	-2.5%	(13.9)	-1.2%	(17.2)	-13.0%	(16.6)	-2.6%
Rental & Utilities	4.9	0.3%	6.9	0.6%	(1.7)	-1.3%	(0.3)	0.0%
Others	(26.1)	-1.4%	(16.9)	-1.5%	(0.8)	-0.6%	(8.4)	-1.3%
Other Operating Revenues (Expenses)	1.6	0.1%	1.8	0.2%	0.6	0.5%	(0.8)	-0.1%
Provisions	(10.7)	-0.6%	(10.6)	-1.0%	1.1	0.8%	(1.1)	-0.2%
Taxes	(1.9)	-0.1%	(1.2)	-0.1%	(0.0)	0.0%	(0.7)	-0.1%
Other Operating Revenues	14.2	0.8%	13.7	1.2%	(0.4)	-0.3%	1.0	0.2%
Late Payment Fees	9.4	0.5%	7.4	0.7%	0.0	0.0%	2.0	0.3%
Adjusted Operating Result	783.7	41.5%	385.4	34.4%	36.3	27.6%	362.0	57.1%
Corporate Expenses	(152.4)	-8.1%						
Adjusted EBITDA	631.3	33.5%						
(-) Late Payment Fees	(9.4)	-0.5%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(59.2)	-3.1%						
EBITDA	562.7	29.8%						
Depreciation & Amortization	(270.7)	-14.3%						
Equity Equivalence	(3.8)	-0.2%						
EBIT	288.3	15.3%						
Net Financial Result	(391.1)	-20.7%						
EBT	(102.8)	-5.4%						
Income Tax and Social Contribution	3.6	0.2%						
Net Income (Loss)	(99.2)	-5.3%						
Non-Controlling Interest	79.9	4.2%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	(179.0)	-1.0%						
Non-Recurring Items - EBITDA	59.2	3.1%						
Amortization of intangible assets[1]	84.3	4.5%						
Penalty fee prepayment of debenture	0.0	0.0%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	0.0	0.0%						
Adjusted Net Income (Loss)	(35.5)	6.6%						

[1] *Amortization of intangible assets of acquired companies*

R$ million (except in %)	2Q24							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Gross Revenue	2,018.5	206.6%	1,300.6	244.6%	249.7	310.9%	468.3	128.3%
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,002.3)	-102.6%	(748.0)	-140.7%	(166.4)	######	(87.9)	-24.1%
Taxes	(39.2)	-4.0%	(20.9)	-3.9%	(3.0)	-3.7%	(15.3)	-4.2%
Net Revenue	977.0	100.0%	531.6	100.0%	80.3	100.0%	365.1	100.0%
Cost of Services	(339.3)	-34.7%	(210.0)	-39.5%	(5.3)	-6.6%	(123.9)	-34.0%
Personnel	(233.3)	-23.9%	(155.4)	-29.2%	(3.2)	-4.0%	(74.6)	-20.4%
Services from Third Parties	(30.0)	-3.1%	(17.1)	-3.2%	(0.3)	-0.4%	(12.5)	-3.4%
Rental & Utilities	(21.3)	-2.2%	(16.9)	-3.2%	(0.5)	-0.6%	(3.9)	-1.1%
Others	(54.7)	-5.6%	(20.6)	-3.9%	(1.3)	-1.6%	(32.9)	-9.0%
Ajustado Gross Profit	637.7	65.3%	321.6	60.5%	75.0	93.4%	241.1	66.0%
Sales Expenses	(106.1)	-10.9%	(62.9)	-11.8%	(32.4)	-40.4%	(10.8)	-3.0%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(60.0)	-6.1%	(35.9)	-6.7%	(14.9)	-18.5%	(9.3)	-2.5%
Marketing	(46.0)	-4.7%	(27.0)	-5.1%	(17.6)	-21.9%	(1.5)	-0.4%
General & Administrative Expenses	(129.1)	-13.2%	(54.5)	-10.3%	(19.2)	-23.9%	(55.3)	-15.2%
Personnel	(75.9)	-7.8%	(34.3)	-6.5%	(12.4)	-15.5%	(29.1)	-8.0%
Third Party Services	(36.4)	-3.7%	(13.9)	-2.6%	(4.8)	-5.9%	(17.8)	-4.9%
Rental & Utilities	(1.6)	-0.2%	(0.8)	-0.2%	(0.5)	-0.6%	(0.3)	-0.1%
Others	(15.1)	-1.6%	(5.4)	-1.0%	(1.5)	-1.9%	(8.2)	-2.2%
Other Operating Revenues (Expenses)	0.7	0.1%	(3.0)	-0.6%	(0.0)	-0.1%	3.7	1.0%
Provisions	(1.2)	-0.1%	(5.8)	-1.1%	0.0	0.0%	4.7	1.3%
Taxes	(1.9)	-0.2%	(0.2)	0.0%	(0.0)	-0.1%	(1.7)	-0.5%
Other Operating Revenues	3.7	0.4%	3.0	0.6%	0.0	0.0%	0.7	0.2%
Late Payment Fees	7.6	0.8%	4.6	0.9%	1.0	1.2%	1.9	0.5%
Adjusted Operating Result	410.8	42.0%	205.8	38.7%	24.3	30.2%	180.7	49.5%
Corporate Expenses	(73.4)	-7.5%						
Adjusted EBITDA	337.4	34.5%						
(-) Late Payment Fees	(7.6)	-0.8%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(0.7)	-0.1%						
EBITDA	329.1	33.7%						
Depreciation & Amortization	(129.9)	-13.3%						
Equity Equivalence	(1.2)	-0.1%						
EBIT	198.1	20.3%						
Net Financial Result	(194.1)	-19.9%						
EBT	3.9	0.4%						
Income Tax and Social Contribution	0.4	0.0%						
Net Income (Loss)	4.3	0.4%						
(-) Non-Controlling Interest	19.0	1.9%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	(14.7)	-1.5%						
Non-Recurring Items - EBITDA	0.7	0.1%						
Amortization of intangible assets[1],[2]	20.2	2.1%						
Penalty fee prepayment of debenture[2]	1.7	0.2%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	16.6	1.7%						
Adjusted Net Income (Loss)	24.5	2.5%						

[1] *Amortization of intangible assets of acquired companies* [2]*The values refer to Ânima Holding's participation (74.01%) in the aforementioned adjustment.*

R$ million (except in %)	2Q23							
	Consolidated	%VA	Ânima Core	%VA	Distance Learning	%VA	Inspirali	%VA
Gross Revenue	1,963.2	210.5%	1,314.5	239.7%	237.4	328.0%	411.2	131.9%
Discounts, Deductions & Scholarships	(994.2)	-106.6%	(744.7)	-135.8%	(162.3)	-224.1%	(87.2)	-28.0%
Taxes	(36.6)	-3.9%	(21.5)	-3.9%	(2.8)	-3.8%	(12.3)	-4.0%
Net Revenue	932.4	100.0%	548.4	100.0%	72.4	100.0%	311.7	100.0%
Cost of Services	(364.2)	-39.1%	(263.8)	-48.1%	(2.2)	-3.0%	(98.2)	-31.5%
Personnel	(268.2)	-28.8%	(202.2)	-36.9%	(1.5)	-2.1%	(64.4)	-20.7%
Services from Third Parties	(30.9)	-3.3%	(19.4)	-3.5%	(0.0)	0.0%	(11.5)	-3.7%
Rental & Utilities	(20.2)	-2.2%	(16.6)	-3.0%	0.0	0.0%	(3.6)	-1.2%
Others	(44.9)	-4.8%	(25.6)	-4.7%	(0.6)	-0.9%	(18.6)	-6.0%
Ajustado Gross Profit	568.2	60.9%	284.6	51.9%	70.2	97.0%	213.4	68.5%
Sales Expenses	(105.5)	-11.3%	(63.2)	-11.5%	(31.2)	-43.1%	(11.0)	-3.5%
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(40.6)	-4.4%	(16.7)	-3.0%	(17.5)	-24.2%	(6.4)	-2.1%
Marketing	(64.8)	-7.0%	(46.5)	-8.5%	(13.7)	-19.0%	(4.6)	-1.5%
General & Administrative Expenses	(112.1)	-12.0%	(44.0)	-8.0%	(23.7)	-32.7%	(44.5)	-14.3%
Personnel	(90.9)	-9.7%	(41.0)	-7.5%	(14.2)	-19.6%	(35.7)	-11.4%
Third Party Services	(13.5)	-1.4%	1.3	0.2%	(7.9)	-10.9%	(6.8)	-2.2%
Rental & Utilities	5.1	0.5%	5.8	1.1%	(0.9)	-1.2%	0.2	0.1%
Others	(12.9)	-1.4%	(10.0)	-1.8%	(0.7)	-1.0%	(2.2)	-0.7%
Other Operating Revenues (Expenses)	0.1	0.0%	1.9	0.4%	(0.1)	-0.1%	(1.7)	-0.6%
Provisions	(4.4)	-0.5%	(2.9)	-0.5%	0.0	0.0%	(1.6)	-0.5%
Taxes	(0.8)	-0.1%	(0.5)	-0.1%	0.0	0.0%	(0.4)	-0.1%
Other Operating Revenues	5.3	0.6%	5.3	1.0%	(0.1)	-0.1%	0.2	0.1%
Late Payment Fees	5.0	0.5%	4.4	0.8%	(0.5)	-0.7%	1.0	0.3%
Adjusted Operating Result	355.7	38.1%	183.8	33.5%	14.7	20.3%	157.2	50.4%
Corporate Expenses	(77.0)	-8.3%						
Adjusted EBITDA	278.7	29.9%						
(-) Late Payment Fees	(5.0)	-0.5%						
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(8.7)	-0.9%						
EBITDA	265.0	28.4%						
Depreciation & Amortization	(132.4)	-14.2%						
Equity Equivalence	(1.6)	-0.2%						
EBIT	131.1	14.1%						
Net Financial Result	(189.1)	-20.3%						
EBT	(58.0)	-6.2%						
Income Tax and Social Contribution	0.2	0.0%						
Net Income (Loss)	(57.8)	-6.2%						
Non-Controlling Interest	44.0	-4.7%						
Net Income (Loss), attributable to controllers	(101.8)	-10.9%						
Non-Recurring Items - EBITDA	8.7	0.9%						
Amortization of intangible assets[1]	42.9	4.6%						
Penalty fee prepayment of debenture	0.0	0.0%						
Write-off of funding cost of the prepaid debenture	0.0	0.0%						
Adjusted Net Income (Loss)	(50.2)	-5.4%						

[1] *Amortization of intangible assets of acquired companies*

Annex III: Income Statement Reconciliation

Consolidated Ânima R$ (million)	1H24					
	Release Income Statement	Depreciation & Amortization	Corporate Expenses	Late Payment Fees	Non-Recurring Items	IFRS Income Statement
Gross Revenue	4,004.6				0.0	4,004.6
Discounts, Deductions & Scholarships	(1,960.2)				0.0	(1,960.2)
Taxes	(76.7)				0.0	(76.7)
Net Revenue	1,967.7	0.0	0.0	0.0	0.0	1,967.7
Cost of Services	(603.5)	(105.0)	0.0	0.0	(1.3)	(709.8)
Personnel	(416.1)				(1.3)	(417.4)
Services from Third Parties	(54.3)				0.0	(54.3)
Rental & Utilities	(38.9)	(105.0)			0.0	(143.9)
Others	(94.2)				0.0	(94.2)
Adjusted Gross Profit	1,364.2	(105.0)	0.0	0.0	(1.3)	1,257.9
Sales Expenses	(257.6)	0.0	(0.0)	0.0	0.0	(257.7)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(112.6)		(0.0)		0.0	(112.6)
Marketing	(145.0)		(0.0)		0.0	(145.1)
General & Administrative Expenses	(237.2)	(154.6)	(149.5)	0.0	0.1	(541.3)
Personnel	(150.1)		(99.1)		(2.1)	(251.3)
Third Party Services	(65.4)		(34.3)		(0.0)	(99.7)
Rental & Utilities	(2.4)	(154.6)	0.0		(0.1)	(157.0)
Others	(19.3)		(16.2)		2.3	(33.2)
Other Operating Revenues (Expenses)	(13.4)	0.0	8.0	0.0	0.1	(5.3)
Provisions	(16.8)		(0.0)		0.0	(16.9)
Taxes	(3.3)		(4.4)		0.0	(7.7)
Other Operating Revenues (Expenses)	6.7		12.4		0.1	19.2
Late Payment Fees	18.8		0.0	(18.8)	0.0	0.0
Adjusted Operating Result	874.8	(259.6)	(141.6)	(18.8)	(1.1)	453.7
Corporate Expenses	(141.6)		141.6			0.0
Adjusted EBITDA	733.3	(259.6)	0.0	(18.8)	(1.1)	453.7
(-) Late Payment Fees	(18.8)		0.0	18.8	0.0	0.0
(-) Non-Recurring Items - EBITDA	(1.1)				1.1	0.0
EBITDA	713.3	(259.6)	0.0	0.0	0.0	453.7
Depreciation & Amortization	(259.6)	259.6			0.0	0.0
Equity Equivalence	(9.5)				0.0	(9.5)
EBIT	444.2	0.0	0.0	0.0	0.0	444.2
Net Financial Result	(343.3)				0.0	(343.3)
EBT	100.9	0.0	0.0	0.0	0.0	100.9
Income Tax and Social Contribution	0.9				0.0	0.9
Net Income	101.8	0.0	0.0	0.0	0.0	101.8
(-) Non-Controlling Interest	52.0				0.0	52.0
Net Income, after non-controlling interest	49.9	0.0	0.0	0.0	0.0	49.9

Annex IV: Reconciliation of Income Statement by Segment as presented in the Financial Statement

	1H24				
	Anima Core	Inspirali	Distance Learning	Corporate	Consolidated
Net revenue	1,098.1	717.2	152.5	0.0	1,967.7
Cost of Services	(445.6)	(228.6)	(11.5)	0.0	(685.7)
Gross Profit (exclud. deprec. /amort.)	652.5	488.6	141.0	0.0	1,282.0
Sales Expenses	(95.1)	(11.7)	(38.2)	(0.0)	(145.1)
Provision for Doubtful Accounts (PDA)	(75.3)	(18.8)	(18.5)	0.0	(112.6)
General & Administrative Expenses	(135.4)	(168.0)	(40.8)	(209.6)	(553.7)
Equity Equivalence	(9.5)	0.0	0.0	0.0	(9.5)
Other Operating Revenues (Expenses)	(2.8)	(4.0)	(0.6)	(9.6)	(16.9)
Earning before financial result, as per FS	334.5	286.1	42.8	(219.3)	444.2
Concilition items					
Depreciation and amortization	96.5	87.7	8.9	66.6	259.6
Late Payment Fees	11.7	5.1	2.1	0.0	18.9
Equity Equivalence	9.5	0.0	0.0	0.0	9.5
Non-Recurring Items	(10.3)	0.1	0.1	11.1	1.1
Operational result	441.9	379.1	53.9	(141.5)	733.3

Annex V: Income Statement - IFRS

R$ million	1H24	1H23	2Q24	2Q23
Net Revenue	1,967.7	1,886.8	977.0	932.4
Cost os Services	(709.8)	(742.5)	(393.0)	(422.0)
Gross (Loss) Profit	1,257.9	1,144.4	584.0	510.4
Operating (Expenses) / Income	(813.7)	(856.1)	(386.0)	(379.3)
Commercial	(257.7)	(228.1)	(104.6)	(106.0)
General and administrative	(529.6)	(611.9)	(272.2)	(301.3)
Equity income	(9.5)	(3.8)	(1.2)	(1.6)
Other operating (expenses) revenues	(16.9)	(12.4)	(7.9)	29.5
Income before Financial Result	444.2	288.3	198.0	131.1
Financial interest income	71.9	100.4	31.0	50.8
Financial interest expenses	(415.2)	(491.5)	(225.1)	(239.9)
Net (Loss) Income before Taxes	100.9	(102.8)	3.9	(58.0)
Income tax and social contribution, current and deferred	0.9	3.6	0.4	0.2
Net Income (loss)	101.8	(99.2)	4.3	(57.8)
(-) Non-Controlling Interest	52.0	(79.9)	19.0	(44.0)
Net Income (Loss), after non-controlling interest	49.8	(179.0)	(14.7)	(101.8)

Annex VI: Balance Sheet

Assets	JUN 24	MAR 24	JUN 23
Current Assets	2,140.3	1,507.4	1,937.7
Cash and cash equivalents	172.4	146.5	61.5
Cash & financial investments	1,007.6	382.0	923.0
Accounts receivable	840.9	822.6	808.0
Accounts receivables with related parties	0.8	0.3	0.3
Advances	25.6	18.1	26.7
Recoverable taxes	61.6	68.1	75.8
Prepaid expenses	0.0	0.0	0.0
Other current assets e dividendos a receber	31.4	37.8	41.1
Rights receivable from minority shareholders	0.0	0.0	1.2
Asset held for sale	0.0	32.0	0.0
Non-Current Assets	7,634.6	7,727.6	8,118.3
Financial Investments	0.0	0.0	69.4
Accounts receivable	68.1	73.0	67.2
Judicial deposits	154.1	152.1	156.1
Rights receivable from minority shareholders	247.5	248.4	254.4
Credit with related parties	5.9	5.9	18.6
Recoverable taxes	55.3	48.8	39.1
Other non-current assets	6.9	8.0	6.5
Investments	33.1	30.9	36.0
Right of use	1,001.5	1,041.9	1,136.6
Fixed	520.5	539.7	617.2
Intangible	5,541.7	5,578.9	5,717.1
Total Assets	9,774.9	9,235.1	10,056.0

Liabilities	JUN 24	MAR 24	JUN 23
Current Liabilities	1,267.5	1,724.9	1,806.6
Supplier	202.7	221.6	207.9
Accounts payable with related parties	0.2	0.2	0.2
Loans	361.9	778.9	867.4
Right of use lease	143.2	142.7	152.0
Personnel	240.4	228.9	256.9
Taxes payable	45.9	46.3	50.0
Advances from clients	127.4	169.2	89.4
Tax debt installments	16.6	14.4	13.4
Accounts payables	52.1	35.9	110.8
Dividends payables	21.7	21.7	0.7
Derivatives	2.2	3.3	4.2
Other current liabilities	53.3	61.9	53.6
Non-Current Liabilities	5,549.4	4,555.9	5,196.4
Loans	3,479.9	2,438.1	2,933.2
Right of use lease	1,093.1	1,131.4	1,200.2
Accounts payables	36.0	55.1	175.1
Debit with related parties	0.1	0.1	0.1
Client advances	16.0	16.2	16.9
Tax debt installments	70.7	44.0	50.6
Deferred income tax and social contribution	62.9	63.8	69.4
Provisions for risks	638.6	652.9	679.7
Derivatives	15.3	23.2	29.3
Other non-current liabilities	133.5	128.6	32.5
Provision for loss in investment	3.4	2.3	9.4
Shareholder Equity	2,957.9	2,954.3	3,053.1
Capital Stock	2,451.7	2,451.7	2,451.7
Capital reserve	25.2	25.2	28.1
Earnings reserve	263.4	263.4	593.0
Shares in treasury	(178.3)	(178.3)	(180.4)
Asset valuation adjustment	(174.0)	(173.5)	(133.3)
Retained earnings	49.8	64.5	(179.0)
(-) Minority shareholders interest	520.2	501.4	473.1
Total Liabilities and Shareholder Equity	9,774.9	9,235.1	10,056.0